



Universidad Nacional Mayor de San Marcos

Universidad del Perú. Decana de América

Dirección General de Estudios de Posgrado

Facultad de Ciencias Económicas

Unidad de Posgrado

**Libre Comercio y apertura comercial en la alianza del
pacífico e impacto económico: periodo 1970 - 2015**

TESIS

Para optar el Grado Académico de Doctor en Gestión Económica
Global

AUTOR

Hoover RÍOS ZUTA

ASESOR

Víctor Manuel GIUDICE BACA

Lima, Perú

2019



Reconocimiento - No Comercial - Compartir Igual - Sin restricciones adicionales

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>

Usted puede distribuir, remezclar, retocar, y crear a partir del documento original de modo no comercial, siempre y cuando se dé crédito al autor del documento y se licencien las nuevas creaciones bajo las mismas condiciones. No se permite aplicar términos legales o medidas tecnológicas que restrinjan legalmente a otros a hacer cualquier cosa que permita esta licencia.

Referencia bibliográfica

Ríos, H. (2019). *Libre Comercio y apertura comercial en la alianza del pacífico e impacto económico: periodo 1970 - 2015*. Tesis para optar grado de Doctor en Gestión Económica Global. Unidad de Posgrado, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima, Perú.

HOJA DE MATDATOS COMPLEMENTARIOS

Código Orcid del autor (dato opcional):

- Hoover Rios Zuta : [0000-0002-6546-6819](https://orcid.org/0000-0002-6546-6819)

Código Orcid del asesor:

- Víctor Manuel Giudice Baca: [0000-0001-8495-0617](https://orcid.org/0000-0001-8495-0617)

Grupo de investigación:

- Aznarán Economía
- Política Economía

Institución que financia parcial o totalmente la investigación:

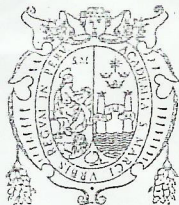
- Independiente

Ubicación geográfica donde se desarrolló la investigación. Debe incluir localidades y coordenadas geográficas.

- Cercado de Lima 15081
- WWV8+H6 Lima
- -12.055754, -77.084404

Año o rango de años que la investigación abarco:

- 2017-2019



UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS

(Universidad del Perú, DECANA DE AMÉRICA)

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

"Decenio de la Igualdad de oportunidades para mujeres y hombres"
"Año del Diálogo y la Reconciliación Nacional"



ACTA PARA OPTAR EL GRADO ACADEMICO DE DOCTOR EN GESTIÓN ECONÓMICA GLOBAL

En la ciudad de Lima a los siete días del mes de diciembre del dos mil dieciocho a las 10:00 horas, reunidos en el Salón de Grados de la Facultad de CIENCIAS ECONÓMICAS de la UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS, ante el Jurado Examinador designado mediante Dictamen N° 414-UPG-FCE-18, presidido por el Profesor:

DR. PABLO WILLINS MAURICIO PACHAS

e integrado por los miembros: Dr. Víctor Giudice Baca, Dr. Víctor Raúl Palomino Chinchay, Dr. David Juan Sánchez Cruz y Dr. Luis Alberto Quiñones Agurto. El Presidente del Jurado Examinador dio lectura al legajo correspondiente e invitó a don Hoover Ríos Zuta, a efectuar la exposición oral de su Tesis "LIBRE COMERCIO Y APERTURA COMERCIAL EN LA ALIANZA DEL PACÍFICO E IMPACTO ECONÓMICO: PERIODO 1970 - 2015" presentado para optar el Grado Académico de Doctor en Gestión Económica Global en aplicación del Reglamento General de Estudios de Posgrado de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, aprobado por la Resolución Rectoral N° 00301-R-09.

Terminada la exposición del Candidato a Doctor, los Miembros del Jurado Examinador procedieron a formular sus preguntas, las cuales fueron respondidas adecuadamente por el graduando.

A continuación el Jurado Examinador entró en deliberación y evaluación de la Tesis en sí y de la sustentación de la misma, encontrándose que el candidato a Doctor ha obtenido la siguiente calificación:

Diecisiete (17)

El Presidente del Jurado Examinador, de conformidad con el artículo 4° del Reglamento para el Otorgamiento del Grado de Doctor hizo conocer al graduando su aprobación, recomendando que la Facultad de Ciencias Económicas proponga a la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, le otorgue el Grado Académico de Doctor en Gestión Económica Global.

En fe de lo cual firman la presente acta

DR. PABLO WILLINS MAURICIO PACHAS
PRESIDENTE

DR. VÍCTOR PALOMINO CHINCHAY
OBJETANTE

DR. LUIS ALBERTO QUIÑONES AGURTO
OBJETANTE

DR. DAVID JUAN SÁNCHEZ CRUZ
OBJETANTE

DR. VÍCTOR GIUDICE BACA
ASESOR

DEDICATORIA

En memoria a mis queridos padres:

Héctor Ríos Mozombite

Teolinda Aurora Zuta Pérez

Sofía Amacifuen Vásquez

A mí apreciada y querida esposa:

Patricia Fernández Zanetti Elezovic, un enorme agradecimiento por su apoyo y comprensión por permitirme desarrollar este trabajo de investigación.

A María Angélica Zanetti Elezovic

A mis apreciados y queridos hijos:

Hoover Luis Ríos Zanetti,

Alekzander Ivanko Ríos Zanetti,

Yurich Fritz Ríos Zanetti.

A mis apreciados y queridos hermanos:

Victo Ríos Zuta,

Irma Ríos Zuta,

Inelda Ríos Zuta,

Jeddi Ríos Zuta,

Teolinda Aurora Ríos Zuta,

Héctor Ríos Zuta,

Eddie Ríos Amacifuen

Marcos Ríos Amacifuen.

AGRADECIMIENTO

AGRADECIMIENTO ESPECIAL A LOS ASESORES Y PROFESORES:

Mi grato reconocimiento a los profesores y especialistas quienes guiaron pacientemente el desarrollo de este trabajo de investigación en sus diferentes etapas, a los miembros de nuestra cuatricentenaria y la Decana de América pertenecientes a la Gloriosa Facultad de Ciencias Económicas con más de 147 años de vida Institucional de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos.

Gloria Eterna a San Marcos.

ÍNDICE

RESUMEN	xxvi
ABSTRACT	xxviii
1. PLANTEAMIENTO METODOLÓGICO	30
1.1. Situación Problemática	30
1.2. Formulación del Problema	33
1.2.1. Problema General	33
1.2.2. Problemas Específicos	33
1.3. Justificación Teórica	33
1.4. Objetivos de la Investigación	34
1.4.1. Objetivo General	34
1.4.2. Objetivos Específicos	35
2. MARCO TEÓRICO	35
2.1. Antecedentes de la Investigación	35
2.1.1. Integración Regional y Globalización	35
2.1.2. El Liberalismo y el Proteccionismo	36
2.1.4. Propuestas de Integración en Latinoamérica	40
2.1.5. Bloques Comerciales, GATT y Multilateralismo	42
2.1.5.1. Acuerdos sobre Bienes y Servicios	43
2.1.5.2. Propiedad Intelectual	44
2.1.5.3. Inversiones, competencia, contratación pública, procedimientos simplificados	44
2.1.5.4. Aranceles y Consolidación arancelaria	45
2.1.5.5. Medidas Antidumping	46
2.1.5.6. Subvenciones y Medidas Compensatorias	46
2.1.5.7. Salvaguardias	47
2.1.6. El comercio Internacional y el Medio Ambiente	47
2.2. Planteamiento de la hipótesis	50
2.2.1. Hipótesis Principal	50
2.2.2. Hipótesis Secundarias	50
2.2.3. Identificación de Variables	50
2.2.4. Matriz de consistencia	51

2.3. Bases Teóricas	51
2.3.1. Ventajas Comparativas y Competitivas	51
2.3.2. Modelo Heckscher-Ohlin	54
2.3.3. Estándar de Comercio Modelo	54
2.3.4. OMC: Facilitador del Comercio exterior	57
Glosario de términos	60
 CAPÍTULO I: EVOLUCIÓN ECONÓMICA EN LA ALIANZA DEL PACÍFICO	
Introducción	71
1. Antecedentes	72
2. Propósito	73
3. Importancia a la Actualidad	74
4. Evolución de los Agregados Económicos	79
5. Principales Acuerdos Comerciales Estratégicos	125
MÉXICO	125
Tratado de Libre Comercio México - Costa Rica	125
Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres (Colombia - Venezuela - México)	126
Tratado de Libre Comercio con el Triángulo del Norte	127
PERÚ	128
Acuerdo de Promoción Comercial PERÚ-EE. UU	128
Tratado de Libre Comercio Perú - Canadá	128
Tratado de Libre Comercio entre el Perú y China	128
Alianza del Pacífico	129
Acuerdo Comercial entre Perú y la Unión Europea	129
Acuerdo de Libre Comercio entre Perú y los Estados de la Asociación Europea de Libre Comercio	130
COLOMBIA	131
Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres (Colombia-Venezuela- México)	131
Tratado de Libre Comercio con el Triángulo del Norte	131
Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y Estados Unidos de América	132
CHILE	133
Tratado de Libre Comercio Chile - Estados Unidos	133

Acuerdo de Libre Comercio Chile - Perú	133
Tratado de Libre Comercio Chile - EFTA	134
Acuerdo de Asociación Económica Estratégica Chile - Japón	134
6. Comercio Bilateral en el Marco de la Alianza del Pacífico	135
Comercio Perú - México con el Mundo	135
Evolución del Comercio Bilateral Perú - México	136
Comercio Perú - Colombia con el Mundo	137
Evolución del Comercio Bilateral Perú - Colombia	138
Comercio Perú - Chile con el Mundo	139
Evolución del Comercio Bilateral Perú - Chile	140
7. Análisis sobre La Evolución Económica de la Alianza del Pacífico	140

CAPÍTULO 2: INTEGRACIÓN ECONÓMICA

Introducción	143
1. Proyectos de Integración	144
2. Integración Económica	145
Marco Histórico de la Integración Económica	146
3. Características y Objetivos de la Integración Económica	147
4. Procesos de Integración	148
Tipos de Integración	148
5. Experiencia de Integración del Perú	150
Comunidad Andina de Naciones (CAN)	150
Impulso Político	151
Reformas Institucionales	151
Áreas de Integración	151
Objetivos	152
Unión Aduanera	153
Zona de Libre Comercio	153
Instrumentos Aduaneros	154
Comercio de Bienes	154
Mercado Común	156
Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)	157
Funciones del ALADI	158
Objetivos	158

Mecanismos para cumplir sus objetivos	158
Organización Institucional	159
Órganos Políticos	159
Órgano Técnico	159
Acuerdos Comerciales y de Cooperación	159
Foro de Cooperación Económica Asia - Pacífico (APEC)	161
Objetivos	161
Países Miembros	162
Características	162
Estructura	163
Evolución del APEC	164
El Perú en el APEC	166
Beneficios (y costos) del ingreso del Perú al APEC	166
6. Experiencias globales de integración económicas	167
Mercado Común del Sur (MERCOSUR)	167
El MERCOSUR Político	168
Una Nueva Etapa	170
Estructura Institucional	172
Intercambio Comercial	173
Unión Europea (UE)	175
Órganos de la UE	175
Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN o NAFTA)	179
Principales objetivos	180
El Secretariado del TLCAN	180
Misión	181
Solución de controversias - TLCAN	181
Otros tratados de integración	182
7. Las negociaciones comerciales multilateral (OMC) y hemisférica (ALCA)	182
La Organización Mundial de Comercio (OMC)	182
Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)	186
Principios Rectores de las Negociaciones del ALCA	186
Estructura y Organización de las Negociaciones del ALCA	187
Procesos y planes de acción	187
8. Análisis sobre la Importancia de la Integración Económica	191

CAPÍTULO 3: POLÍTICAS COMERCIALES ESTRATÉGICAS - AP

Introducción	194
1. Análisis de las Políticas Comerciales Estratégicas	195
1.1. Caso Perú	195
1.2. Caso Chile	196
Unilateralismo Versus Bilateralismo	197
La Política Comercial y la Crisis de los Ochenta	199
La Política Comercial de los Noventa	199
1.3. Caso México	202
Inicio de la Apertura Comercial	204
Política Comercial	206
Aranceles	206
Procedimientos aduaneros	207
Normas	208
Servicios	209
Inversión	211
Propiedad intelectual	212
Política de competencia	213
Mejora regulatoria	214
Acuerdos Bilaterales y Regionales	216
1.4. Caso Colombia	217
Avances y Retrocesos: 1968-1990	218
Barreras y Medidas No Arancelarias	219
La oposición a la reforma en la agricultura y en el sector manufacturero	220
¿Cuánta protección y cuántas rentas generan las MNA?	221
Política Comercial a Comienzos del Siglo XXI	221
Protección a grupos específicos-protección puntual	221
Acuerdos comerciales y estructura arancelaria	222
2. Análisis Global de las Políticas Comerciales Estratégicas	223
2.1. Análisis de la Política Comercial de México	223
2.1. Análisis de la Política Comercial de Estados Unidos	224

CAPÍTULO 4: POLÍTICAS COMERCIALES ESTRATÉGICAS - APEC

Introducción	231
1. Política Comercial en el APEC	233
2. Logros y desarrollo económico en el APEC	234
3. Economía de los miembros del APEC	239
3.1. Población en el APEC	239
3.2. PBI en el APEC	242
3.3. Exportaciones en el APEC	244
3.4. Importaciones en el APEC	244
3.5. Reservas totales en el APEC	249
3.6. La Deuda externa en el APEC	249
4. Análisis de la Relación entre la AP y el APEC	254

CAPÍTULO 5: POLÍTICAS COMERCIALES ESTRATÉGICAS - PAÍSES DESARROLLADOS

Introducción	256
1. Política de Estados Unidos Respecto a América Latina	257
Estados Unidos, la liberalización competitiva y elaboración de los TLC	257
Cooperación Política y Económica de TLC respecto a los países socios	258
Inclusión Social y Desarrollo Económico	259
2. UNIÓN EUROPEA - América Latina Perspectiva de Integración	260
La Unión Europea y su participación en la Integración Latinoamericana	260
Análisis Global de los Acuerdos de cooperación entre la Unión Europea y Latinoamérica	261
Desarrollo en el proceso de Cooperación entre la Unión Europea y América Latina	263
3. Impacto en la Integración económica entre China y América Latina	264
Participación de la Economía y Política China en Latinoamérica	264
Crecimiento de la Economía China en Latinoamérica	266
Acuerdos de Libre comercio de China	267
4. Análisis de Resultados Generales	269

CAPÍTULO 6: REFORMAS COMERCIALES - AP

Introducción	273
1. Aspectos Globales de las Reformas Comerciales	274
1.1. Conceptos Generales	274
Objetivo de una Reforma de Política Comercial	274
Enfoque del Banco Mundial	274
Enfoque de la Organización Mundial del Comercio (OMC)	275
Evolución Teórica del Comercio y el Crecimiento	276
Mercantilismo y Apertura Comercial	276
La Corriente Ortodoxa y la Apertura Comercial	276
Pensamiento Clásico	276
La Escuela Neoclásica y la Apertura Comercial	277
La Corriente Heterodoxa y la Apertura Comercial	277
Pensamiento Marxista	277
La Hipótesis Centro-Periferia y la Apertura Comercial	278
Apertura Comercial y el Crecimiento Económico	278
Apertura Comercial y el Desarrollo Económico	279
2. Aperturas Comerciales en los Países de la AP	280
2.1. Apertura Comercial de Chile	280
Reformas Económicas	281
Políticas de Comercio Exterior	282
Socios Comerciales	283
Productos de Exportación	285
2.2. Apertura Comercial de México	286
Reformas Económicas	288
Política de Comercio Exterior	289
2.3. Apertura Comercial de Colombia	291
Reformas Económicas	291
Socios Comerciales	292
Productos de Exportación	293
2.4. Apertura Comercial de Perú	293
Reformas Económicas	293
Socios Comerciales	294
Productos de Exportación	295
2.5. Análisis Sobre Reformas Comerciales	297

CAPÍTULO 7: POLÍTICAS COMERCIALES ESTRATÉGICAS EN LOS PAÍSES ASIÁTICOS - MODELO DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES

Introducción	300
1. Apertura Comercial en Países Asiáticos	301
Japón	301
Hong Kong	302
Indonesia	302
Corea	303
Malasia	304
Singapur	304
Tailandia	305
China	306
2. Desarrollo Industrial y Promoción de las Exportaciones	313
Japón	313
Hong Kong	314
Indonesia	315
Corea del Sur	316
Malasia	318
Singapur	318
Tailandia	320
China	321
3. Análisis sobre la Importancia de las Economías Asiáticas	322

CAPÍTULO 8: EXPORTACIONES AGROINDUSTRIALES EN LA ALIANZA DEL PACÍFICO

Introducción	325
1. La Agroindustria	326
2. Sector Agroindustrial en el Perú	326
Aceites Vegetales	326
Exportaciones del Aceite de Palma	328
Situación del Cultivo de la Palma Aceitera en el Perú	330
Cacao Peruano	332
Aumentan Exportaciones de Cacao en Grano	334
Manteca de Cacao lidera las Exportaciones de los Derivados de Cacao	335

Crecen Importaciones Mundial de Cacao y sus Derivados	335
Alimentos Balanceados	337
Porcinos	337
Mercado Vacuno del Perú	338
3. Sector Agroindustrial en México	339
Características del Sector Agroindustrial	340
Sistema Agroindustrial de la leche	342
Importaciones y Exportaciones de Leche en México	342
Exportaciones de productos lácteos	344
Agroindustria de las Hortalizas Mexicanas	344
Industria Cervecera Mexicana	345
Cacao México	348
4. Sector Agroindustrial en Chile	348
Principales Productos Agroindustriales en Chile	349
Evolución exportaciones e importaciones	349
Exportaciones por regiones	350
Exportación de Productos No Tradicionales	350
Exportaciones Agroalimentarias	351
Sector de Vinos	352
5. Sector Agroindustrial Colombiano	354
Tendencias y Descripción del Sector Agroindustrial en Colombia	355
Colombia Inversión en el Sector Agroindustrial	356
6. Análisis del Sector Agroindustrial en la AP	359

CAPÍTULO 9: SITUACIÓN DE LA POBREZA - AP

Introducción	363
Situación Problemática de la Pobreza en los Países de la AP	364
1. Evolución de la Pobreza en Países de la AP	365
1.1. Medición de la Pobreza en Perú	365
1.2. Medición de la Pobreza en Chile	367
1.3. Medición de Pobreza en Colombia	369
1.4. Medición de Pobreza de México	370
2. Análisis Sobre Pobreza en la Alianza del Pacífico	371

CAPÍTULO 10: POLÍTICA ARANCELARIA - AP

Introducción	375
1. Diseño de la Política Arancelaria	376
Protecciones Efectivas	379
2. La Política Arancelaria y Los Acuerdos Comerciales	380
2.1. Participación en OMC	381
2.2. El Arancel Externo Común en la CAN y el TLC con EE.UU.	381
3. Análisis sobre la Reducción de Aranceles en la AP	386

CAPÍTULO 11: INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA - AP

Introducción	389
1. Inversión Extranjera Directa (IED)	390
1.1. Panorama de la (IED) en América Latina y el Caribe	390
2. IED en Países Miembros de AP	392
2.1. La Inversión Extranjera Directa de Perú	392
Decenio 2001- 2010	393
Quinquenio 2011 - 2015	394
Acuerdos Comerciales de Perú	394
2.2. La Inversión Extranjera Directa de Chile	396
Instrumentos de Fomento Disponibles para la Inversión	396
Agencia de Promoción de IED	396
2.3. La Inversión Extranjera Directa de Colombia	397
Políticas para Motivar la IED	397
IED en Colombia 1970-2016, principales hechos	400
2.4. La Inversión Extranjera Directa de México	401
3. Análisis Sobre la IED en la AP	406

CAPÍTULO 12: TURISMO - ALIANZA DEL PACÍFICO

Introducción	408
1. El Turismo	409
1.1. El Turismo, Clave de la Prosperidad y Bienestar	409
1.2. Perspectivas a Largo Plazo	410

2.	Ingresos por Turismo Internacional	410
2.1.	Crecimiento de las Exportaciones por Turismo Internacional	410
3.	Importancia del Turismo en los Países de la AP	412
	Perú	412
	Chile	412
	Colombia	413
	México	413
3.1.	Salida e ingreso de Turistas a los Países de la AP	413
	Perú	413
	Chile	414
	Colombia	415
	México	416
3.2.	Salida e Ingreso de Divisas a los Países Miembros de la AP	417
	Perú	417
	Chile	418
	Colombia	418
	México	419
3.3.	Salida de Peruanos e Ingreso de Turísticas según País de Destino y Procedencia	420
	CAPÍTULO 13: DESARROLLO ECONÓMICO - AP	423
	Introducción	424
1.	La Alianza del Pacífico	425
2.	Indicadores de Desarrollo Económico	426
2.1.	PIB Per Cápita a Precios Actuales (US\$)	426
	México	426
	Colombia	427
	Chile	427
	Perú	428
2.2.	Esperanza de Vida - Gasto en Salud	430
	Chile	430
	Perú	430
	México	431
	Colombia	431
3.	Análisis Sobre la Evolución del Desarrollo Económico en la AP	434

CAPÍTULO 14: CRÍTICAS AL MODELO DE LIBRE COMERCIO

Introducción	437
1. Críticas de Joseph Stiglitz	438
1.1. La Farsa del Acuerdo Comercial del Pacífico	440
2. Críticas de Paúl Krugman	444
2.1. La Problemática Actual del Comercio Internacional	450
3. Críticas de Samuelson y Dornbusch	451
4. Amartya Sen - Desarrollo y Libertad	454
5. Milton Friedman - Pensamiento Económico	456
6. Teoría del Nuevo Comercio y Geografía Económica	458
METODOLOGÍA	462
Tipos y Diseño de Investigación	462
Unidad de Análisis	462
Población de Estudio	462
Tamaño de muestra	462
Selección de muestra	462
Técnica de Recolección de Datos	462
Análisis de interpretación de la Información	463
RESULTADOS Y DISCUSIÓN	464
Análisis, Interpretación y discusión de resultados	464
Variable: Producto Bruto Interno	464
Prueba de Hipótesis	484
Segunda Hipótesis	485
Tercera Hipótesis	487
Cuarta Hipótesis	490
Presentación de Resultados	493
Demostración de las Hipótesis Primera	493
Hipótesis específica	493
CONCLUSIONES	503
RECOMENDACIONES	511
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	518
PÁGINAS WEB	526
ANEXOS	529

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. PBI de países de la alianza del pacífico y según grupos de nivel de ingreso, 1961 - 2015 (Miles de USD, 2011 PPA)	78
Gráfico 2. Población total anual - Países de la Alianza del Pacífico de 1970 al 2015	80
Gráfico 3. PBI a precios corrientes - Países de la Alianza del Pacífico de 1970 al 2015 (Millones de US\$)	84
Gráfico 4. Tasa de crecimiento porcentual del PBI - Países de la Alianza del Pacífico de 1970 al 2015	87
Gráfico 5. Total de reservas incluido el oro a precios corrientes - Países de la Alianza del Pacífico de 1970 al 2015 (Millones de US\$)	91
Gráfico 6. Exportaciones de bienes y servicios a precios corrientes - Países de la Alianza del Pacífico de 1970 al 2015 (Millones de US\$)	93
Gráfico 7. Importaciones de bienes y servicios a precios corrientes - Países de la Alianza del Pacífico de 1970 al 2015 (Millones de US\$)	98
Gráfico 8. Inflación como variación porcentual de los precios al consumidor - Países de la Alianza del Pacífico de 1970 al 2015	102
Gráfico 9. Total de inversiones a precios corrientes - Países de la Alianza del Pacífico de 1970 al 2015 (Millones de US\$)	106
Gráfico 10. Total de Inversiones como porcentaje del PBI a precios corrientes - Países de la Alianza del Pacífico de 1970 al 2015	110
Gráfico 11. Balanza comercial de bienes y servicios a precio corrientes - Países de la Alianza del Pacífico de 1970 al 2015 (Millones de US\$)	113
Gráfico 12. Balanza comercial de bienes y servicios como porcentaje del PBI a precios corrientes - Países de la Alianza del Pacífico de 1970 al 2015	116
Gráfico 13. Importaciones entre los Países de la Alianza del Pacífico y el Caribe como porcentaje del total de importaciones de 1970 al 2015	119
Gráfico 14. Exportaciones entre los Países de la Alianza del Pacífico y el Caribe como porcentaje del total de exportaciones de 1970 al 2015	122
Gráfico 15. Saldo Comercial Perú-México, 2010-2015 (US\$ Millones)	136

Gráfico 16. Saldo Comercial Perú-Colombia, 2010-2015 (US\$ Millones)	138
Gráfico 17. Saldo Comercial Perú-Chile, 2010-2015 (US\$ Millones)	140
Gráfico 18. Población total de los estados integrantes del APEC y la AP, 1970 - 2014	240
Gráfico 19. PBI a Precios Actuales de Países Miembros del APEC y la AP, 1970 - 2015 (US \$)	242
Gráfico 20. Exportaciones de Mercaderías a precios actuales de países miembros del APEC y de la AP (Miles de Millones de US\$)	245
Gráfico 21. Importaciones a precios actuales de países miembros del APEC y de la AP (Miles de Millones de US\$)	247
Gráfico 22. Total de Reservas a Precios Actuales Incluido el Oro, de Países Miembros del APEC y de la AP (Miles de Millones de US\$)	250
Gráfico 23. Deuda externa acumulada total a Precios Actuales (DOD, Miles de Millones US\$)	252
Gráfico 24. Principales Destino de Exportaciones (% de las Exportaciones - 2014)	284
Gráfico 25. Principales Países Proveedores (% de las importaciones 2014)	284
Gráfico 26. 20,8 miles de mills. USD de servicios exportados (% participación por sector - 2014)	285
Gráfico 27. 27,4 miles de mills. USD de servicios importados (% participación por sector -2014)	286
Gráfico 28. Balanza comercial - valores FOB (millones US\$) Exportaciones - Importaciones	288
Gráfico 29. Balanza comercial - valores FOB (millones US\$) Exportaciones - Importaciones	292
Gráfico 30. Balanza comercial - valores FOB (millones US\$) Exportaciones - Importaciones - (1990 - 2015)	294
Gráfico 31. Exportaciones Países Asiáticos (en Millones de US\$)	307
Gráfico 32. Importaciones Países Asiáticos (en Millones de US\$)	309
Gráfico 33. Reservas Internacionales Netas en Países Asiáticos (en Millones de US\$)	311

Gráfico 34. Producción Nacional de Aceite Vegetal (1992-2013)	327
Gráfico 35. Producción de Palma Aceitera (Miles de TM)	329
Gráfico 36. Rendimiento de Cacao - kg por Hectárea	336
Gráfico 37. Perú, Tasa arancelaria, país más favorecido, promedio ponderado, todos los productos (%)	379
Gráfico 38. Evolución de la IED en los Países de la AP (%PIB)	404
Gráfico 39. PIB Per cápita a precios actuales de 1970 al 2015 (US\$)	428
Gráfico 40. Esperanza de Vida al Nacer - Países de la Alianza del Pacífico de 1970 al 2015 (US \$)	431
Gráfico 41. Gasto en Salud (% PIB) - Países de la Alianza del Pacífico de 1970 al 2014	433
Gráfico 42. PBI per Cápita en los países integrantes de la Alianza del Pacífico	465
Gráfico 43. Relación de las variables dependiente e independientes	466
Gráfico 44. Balanza Comercial de los países de la Alianza del Pacífico	470
Gráfico 45. Exportaciones e Importaciones de Chile	471
Gráfico 46. Zoom de Exportaciones e Importaciones de Chile	471
Gráfico 47. Exportaciones e Importaciones de México	472
Gráfico 48. Zoom de Exportaciones e Importaciones de México	472
Gráfico 49. Exportaciones e Importaciones de Perú	473
Gráfico 50. Zoom de Exportaciones e Importaciones de Perú	473
Gráfico 51. Exportaciones e Importaciones de Colombia	474
Gráfico 52. Zoom de Exportaciones e Importaciones de Colombia	474
Gráfico 53. Comportamiento de los aranceles en los países de la Alianza del Pacífico	476
Gráfico 54. La generación de empleo en los Países de la Alianza del Pacífico	479
Gráfico 55. La Inversión extranjera Directamente en los países miembros de la AP	482
Gráfico 56. Comportamiento de los aranceles en los países de la Alianza del Pacífico. Otras propuestas cuyas son la supresión del servicio militar obligatorio, la seguridad social voluntaria (1972a), etc.	486

Gráfico 57. La generación de empleo en los Países de la Alianza del Pacífico	488
Gráfico 58. La Inversión extranjera Directa en los países miembros de la AP	491
Gráfico 59. Balanza Comercial de los países de la Alianza del Pacífico	494
Gráfico 60. Exportaciones e Importaciones de Chile	495
Gráfico 61. Zoom de Exportaciones e Importaciones de Chile	496
Gráfico 62. Exportaciones e Importaciones de México	497
Gráfico 63. Zoom de Exportaciones e Importaciones de México	497
Gráfico 64. Exportaciones e Importaciones de Perú	498
Gráfico 65. Zoom de Exportaciones e Importaciones de Perú	498
Gráfico 66. Exportaciones e Importaciones de Colombia	499
Gráfico 67. Zoom de Exportaciones e importaciones de Colombia	499

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1. Exportaciones de Perú por Bloques Comerciales 2014 -2015 (Millones de US\$)	76
Cuadro 2. Población total anual - Países de la Alianza del Pacífico de 1970 al 2015	82
Cuadro 3. PBI a precios corrientes - Países de la Alianza del Pacífico de 1970 al 2015 (Millones de US\$)	86
Cuadro 4. Tasa de crecimiento porcentual del PBI - Países de la Alianza del Pacífico de 1970 al 2015	90
Cuadro 5. Total de reservas incluido el oro a precios corrientes - Países de la Alianza del Pacífico de 1970 al 2015 (Millones de US\$)	93
Cuadro 6. Exportaciones de bienes y servicios a precios corrientes - Países de la Alianza del Pacífico de 1970 al 2015 (Millones de US)	96
Cuadro 7. Importaciones de bienes y servicios a precios corrientes - Países de la Alianza del Pacífico de 1970 al 2015 (Millones de US\$) Importaciones de Bs y Ss a precios Corrientes	100
Cuadro 8. Inflación como variación porcentual de los precios al consumidor - Países de la Alianza del Pacífico de 1970 al 2015	104
Cuadro 9. Total de inversiones a precios corrientes - Países de la Alianza del Pacífico de 1970 al 2015 (Millones de US\$)	108
Cuadro 8. Total de Inversiones como porcentaje del PBI a precios corrientes - Países de la Alianza del Pacífico de 1970 al 2015	112
Cuadro 9. Balanza comercial de bienes y servicios a precio corrientes - Países de la Alianza del Pacífico de 1970 al 2015 (Millones de US\$)	115
Cuadro 10. Balanza comercial de bienes y servicios como porcentaje del PBI a precios corrientes - Países de la Alianza del Pacífico de 1970 al 2015	118
Cuadro 11. Importaciones entre los Países de la Alianza del Pacífico y el Caribe como porcentaje del total de importaciones de 1970 al 2015	121
Cuadro 12. Exportaciones entre los Países de la Alianza del Pacífico y el Caribe como porcentaje del total de exportaciones de 1970 al 2015	124

Cuadro 13. Evolución del comercio Perú-México y con el Mundo, 2010-2015 (US\$ Millones)	135
Cuadro 14. Evolución del comercio Perú-Colombia y con el Mundo, 2010-2015 (US\$ Millones)	137
Cuadro 15. Evolución del comercio Perú-Chile y con el Mundo, 2010-2015 (US\$ Millones)	139
Cuadro 16. Etapas de la Integración y Grado de Avance de Algunos Procesos de Integración	149
Cuadro 17. CAN, Matriz de Exportaciones Intra-zonal 2001 (millones US\$ y porcentajes)	155
Cuadro 18. PERÚ, Composición de las Exportaciones a la CAN, 1997 (en porcentajes)	156
Cuadro 19. ALADI, Tratados de Complementación Económica	160
Cuadro 20. MERCOSUR, Exportaciones Totales de Bienes (valor FOB, en millones US\$ constantes 1995)	173
Cuadro 21. MERCOSUR, producción agrícola 2001 (Valor % sobre cada producto y total en miles de TN)	174
Cuadro 22. MERCOSUR, Exportaciones Intra-Zonal y Totales (en millones US\$ y Valor%)	175
Cuadro 23. GATT, Rondas de Negociación, 1947-1994	184
Cuadro 24. ALCA, Cronología del Proceso	188
Cuadro 25. Importaciones Totales por País Origen, 2012-2015 (En Millones de US\$)	226
Cuadro 26. Importaciones Totales, por Bloques Comerciales, 2014-2015 (Millones de US\$)	227
Cuadro 27. Exportaciones por mercados de destino, 2012-2015 (Millones de US\$)	228
Cuadro 28. Exportaciones totales por Bloques comerciales, 2014 - 2015 (Millones de US\$)	229
Cuadro 29. Población total de los países miembros del APEC y la AP, 1970 - 2014	241

Cuadro 30. PBI a Precios Actuales de Países Miembros del APEC y la AP, 1970 -2015 (US \$)	243
Cuadro 31. Exportaciones de Mercaderías a precios actuales de países miembros del APEC y de la AP (Miles de Millones de US\$)	246
Cuadro 32. Exportaciones de Mercaderías a precios actuales de países miembros del APEC y de la AP (Miles de Millones de US\$)	248
Cuadro 33. Total de Reservas a Precios Actuales Incluido el Oro, de Países Miembros del APEC y de la AP (Miles de Millones de US\$)	251
Cuadro 34. Deuda externa acumulada total a Precios Actuales (DOD, Miles de Millones US\$)	253
Cuadro 35. Tasa de Desocupación Trimestral en Chile (2010 - 2016)	281
Cuadro 36. Indicadores de Comercio Exterior en Chile (2011 - 2015)	283
Cuadro 37. Exportaciones Países Asiáticos (en Millones de US\$)	308
Cuadro 38. Importaciones Países Asiáticos (en Millones de US\$)	310
Cuadro 39. Reservas Internacionales Netas en Países Asiáticos (en Millones de US\$)	312
Cuadro 40. Estructura Arancelaria de Perú, 2016	378
Cuadro 41. Lista de Chile para los países de la Alianza del Pacífico	385
Cuadro 42. Lista de Colombia para los países de la Alianza del Pacífico	385
Cuadro 43. Lista de México para los países de la Alianza del Pacífico	386
Cuadro 44. Lista de Perú para los países de la Alianza del Pacífico	386
Cuadro 45. Modalidades de la Inversión Extranjera Directamente en Colombia	397
Cuadro 46. Evolución de la IED en los Países de la AP (%PIB)	405
Cuadro 47. Salida e ingreso de Turistas de los Países de AP (en miles)	417
Cuadro 48. Ingreso y Egreso de Divisas - AP (miles US\$)	420
Cuadro 49. Salida del Peruanos e Ingreso de visitantes según país de procedencia - Perú	422
Cuadro 50. PIB Per cápita a precios actuales - Países de la Alianza del Pacífico de 1970 al 2015 (US\$)	429

Cuadro 51. Esperanza de Vida al Nacer - Países de la Alianza del Pacífico de 1970 al 2015	432
Cuadro 52. Gasto en Salud (% PIB) - Países de la Alianza del Pacífico de 1970 al 2014	433
Cuadro 53. Regresión de la Hipótesis Principal	467
Cuadro 54. Regresión del modelo de los aranceles	477
Cuadro 55. Modelo econométrico de la generación de empleo	480
Cuadro 56. Regresión de la Inversión Extranjera directa	483
Cuadro 57. Contrastación de la Hipótesis Principal	484
Cuadro 58. Regresión del modelo de los aranceles	487
Cuadro 59. Modelo econométrico de la generación de empleo	489
Cuadro 60. Regresión de la Inversión Extranjera directa	492
Cuadro 61.	500
Cuadro 62. Balanza comercial los servicio	501
Cuadro 63. Exportaciones Según Principales Productos	529
Cuadro 64. Exportaciones Según tipo de Producto y País de Origen	530
Cuadro 65. Exportaciones Según tipo de Producto y País de Destino	531
Cuadro 66. Importaciones Según Productos	532
Cuadro 67. Importaciones Según país de Origen	533
Cuadro 68. Importaciones Según uso, Destino y País de Origen	534
Cuadro 69. Relacionados a la Primera Hipótesis	535
Cuadro 70. Relacionados a la segunda hipótesis	539
Cuadro 71. Relacionados a la tercera Hipótesis	546
Cuadro 72. Relacionadas a la cuarta Hipótesis	551

RESUMEN

En la actualidad nos enfrentamos a un proceso de globalización muy acelerado, donde cada vez es más frecuente la conformación de bloques económicos que se han ido conformando entre naciones con el objetivo de mejorar sus condiciones económicas apostando por las ventajas y beneficios que genera el libre mercado. Podemos mencionar, por ejemplo, una de las más importantes en la actualidad denominada la Alianza del Pacífico.

La Alianza del Pacífico conformada desde el año 2011 por países como Chile, Colombia, México y Perú, es la expresión más reciente de América Latina y del Caribe, estos conforman espacios nuevos de combinación que integran nuevos argumentos incluso nueva asociación entre las relaciones subregionales, el libramiento del desplazamiento de bienes, capitales y servicios.

La Alianza del Pacífico hace honor a la incorporación como herramienta de crecimiento económico y social, con miras a promover y adaptar los enlaces productivos, en una dimensión amplia y competitiva, atrayente a los negocios.

La unificación económica elabora cambios en la eficacia global, en la disposición total de obtener bienes y servicios que comprendan la necesidad de las personas, y de modo de distribuir los productos. Lógicamente los estudios críticos han dado origen a las alternativas que miden las consecuencias de la integración del bienestar de la sociedad, considerando individualmente todas las consecuencias.

En los últimos años los países de la Alianza del Pacífico han adoptado diferentes políticas de comercio internacional buscando generar un mayor crecimiento de su economía. La política comercial se puede definir como aquellos mecanismos que pueden adoptar los gobiernos respecto al comercio internacional de tal forma que estas políticas impliquen una serie de acciones diferentes. Entre estas acciones, por ejemplo, se incluyen los impuestos sobre algunas transacciones internacionales, subsidios para otras transacciones, límites legales en el costo o magnitud determinadas compras, y otras extensiones.

Estas políticas económicas se apoyan en que permiten aprovechar la existencia de economías de ascender para esparcir la elaboración y amplificar el mercado internacional de nuestros productos, pero también en cuanto permiten el convenio más adecuado con nuestros socios comerciales como sostiene la nueva hipótesis del comercio internacional, iniciada por Krugman (1979; 1990).

Sobre la base de este análisis hacemos una revisión de las políticas económicas utilizadas y las orientadas a potenciar el rendimiento de los grupos económicos, de manera de insertar realmente la economía peruana en los mercados internacionales.

El análisis del proceso de integración comercial que se han producido en América Latina, en un contexto global donde se ha fomentado de forma exponencial, ajustado al planteamiento en los acontecimientos en los que se convence la evolución en los procesos de incorporación regional, unido con un claro comienzo al mercado mundial, colocando de resalte los acontecimientos externos que tuvieron una repercusión directa en cuanto a la realización de estos procesos de integración y en especial las actuaciones de los Estados Unidos, la Unión Europea y China, asimismo sus efectos en los procesos de inclusión de las economías latinoamericanas en la estructura económica mundial del siglo XXI.

Desde una perspectiva más amplia, dentro del contexto de relaciones internacionales, el gobierno norteamericano estableció el modelo hub- and- spoke en los convenios de libre comercio que contribuyeron a fortalecer sus vínculos bilaterales con los países latinoamericanos con la intención de impulsar el libre comercio entre ambas regiones.

En base a lo que se entiende como uno de los principales aspectos hacia la globalización es la confirmación de que el libre comercio, más que el libre trayecto del capital y el trabajo, es la esencia del bienestar general. Esta convicción refuerza lo que se entiende como la conveniencia de la apertura comercial, que proviene de la creencia irrefutable de que la hipótesis económica dispone la superioridad del libre comercio aunque algunos modelos manifiestan que el libre comercio puede no ser la mejor.

La autonomía comercial y el principio del comercio se ven principalmente como piezas claves para una victoriosa habilidad de progreso y desarrollo, la política comercial puede crear fuerzas contrarias en la distribución de los beneficios y la mejoría de la pobreza como suele suceder en un gran número de países latinoamericanos.

Es muy importante también revisar la situación de la agroindustria para el crecimiento de un país, ya que con la agroindustria se observa como un país desarrolla nuevos productos con su dotación de recursos, no sólo para conocer el valor agregado que se tiene, sino que también mediante él un país se puede permitir tener ingresos gracias a las exportaciones en este sector por lo que es importante tocar estos puntos en el presente trabajo.

ABSTRACT

Today we are facing a very accelerated process of globalization, where it is increasingly common to see the formation of economic blocs that have been forming between nations with the objective of improving their economic conditions betting on the advantages and benefits generated by the free market. For example, one of the most important is the Pacific Alliance.

The Pacific Alliance, formed in 2011 by countries such as Chile, Colombia, Mexico and Peru, is the latest expression of the trend in Latin America and the Caribbean that forms new areas of integration that incorporate new topics, new partners and even new ones Linkages between subregional processes, through the liberalization of movements of goods, services, capital and services.

The Pacific Alliance privileges integration as an instrument of economic and social development, with a view to promoting entrepreneurship and the formation of productive chains, within an enlarged and competitive space, attractive to investments.

Economic integration produces changes in global efficiency, that is, in the total capacity to produce goods and services that satisfy human needs, and in the form of distribution of what is produced. Logically, this has given rise to alternative critical studies, which are concerned with measuring the effects of integration on social welfare, that is, by analyzing all effects together.

In recent years the countries of the Pacific alliance have adopted different international trade policies seeking to generate greater growth of their economy. Trade policy can be defined as those mechanisms that governments can adopt with respect to international trade in such a way that these policies imply a series of different actions. These actions, for example, include taxes on some international transactions, subsidies for other transactions, legal limits on the value or volume of certain imports, and many other measures.

These economic policies are based on the fact that economies of scale can be exploited to expand production and expand the international market for our products, but also in allowing the most effective negotiation with our trading partners, as the new theory of international trade, Initiated by Krugman (1979, 1990).

Based on this analysis, we review the economic policies used and those aimed at boosting the productivity of the economic sectors and with this, to effectively insert the Peruvian economy in the international markets.

The analysis of the process of trade integration that has taken place in Latin America, in a context where globalization has intensified exponentially, focusing on the cases where there has been progress in regional integration processes, together with a Opening up to the world market, highlighting the external events that had a direct impact on the realization of these integration processes and especially the actions of the United States, the European Union and China, as well as their effects on the processes Of inclusion of the Latin American economies in the world economic structure of the 21st century.

The US government established the hub-and-spoke model in the free trade agreements that strengthened its bilateral relations with the Latin American countries that were intended to promote free trade between the two regions. From a broader perspective, in the context of international relations, the US government established the hub-and-spoke model in the free trade agreements that helped strengthen its bilateral relations with Latin American countries with the aim of promoting free trade between Both regions.

Based on what is understood as one of the main aspects about globalization is the assertion that free trade, rather than the free movement of capital and labor, is the key to overall prosperity. This conviction reinforces what is understood as the convenience of trade openness, which stems from the irrefutable belief that economic theory has established the superiority of free trade although some models show that free trade may not be the best.

Trade liberalization and openness to trade are generally seen as key elements for successful growth and development strategies however, trade policy can create opposing forces in the distribution of income and poverty alleviation, as is often the case in A large number of Latin American countries.

It is also very important to review the situation of agribusiness for the development of a country, since with agribusiness it is observed how a country develops new products with its endowment of resources, not only to know the added value that has but also through He a country can afford to have income thanks to exports in this sector so it is important to touch these points in the present work.

LIBRE COMERCIO Y APERTURA COMERCIAL EN LA ALIANZA DEL PACÍFICO E IMPACTO ECONÓMICO: PERIODO 1970 – 2015”

1. PLANTEAMIENTO METODOLÓGICO

1.1. Situación Problemática

El comercio internacional en la década del 70 en los territorios de América Latina estuvo basado en el modelo ISI o modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones, sin embargo, esto ha ido cambiando en algunos países de la región. Durante de década del 70´al 80´ y hasta el año 90´en donde algunos países como el caso de Chile que a partir de 1973 con el cambio de gobierno se pasó de un modelo de economía cerrada a un modelo de economía abierta con un alto nivel de apertura comercial y apertura u oportunidades de nuevos mercados, el caso de Chile fue un caso muy importante, es un modelo de crecimiento y desarrollo en donde se han implementado un conjunto de políticas económicas en el entorno de una economía de libre mercado y que los países como Perú han visto con enorme simpatía dados sus buenos resultados y su alto desempeño económico como un modelo que generaba beneficios en materia de crecimiento económico y crecimiento del ingreso per cápita de la población.

Este modelo de apertura comercial que se desarrolló en el marco del libre comercio ha generado una gran corriente de nuevas oportunidades de inversión y de empleo con lo cual se ha logrado mejorar la balanza comercial y obtener beneficios debido al gran incremento del intercambio comercial, basado en un crecimiento de las exportaciones e importaciones.

Las reformas comerciales más importantes se observan en las políticas comerciales aplicadas mediante la facilitación del comercio exterior y una rebaja sustantiva de los aranceles con los cuales el valor de la producción importada de bienes y servicios favorecieron mucho a los grandes beneficios que generaban el intercambio comercial, por otro lado, generaba nuevas oportunidades y la apertura de nuevas plazas.

El 28 de abril del 2011 se firma la denominada Alianza del Pacífico entre los países como Colombia, Perú, México y Chile. En años anteriores cada uno de estos países ya había experimentado, unos en más grado que otros, lo que significa implementar una apertura comercial debido a que firmaron tratados de libre con países como

Estados Unidos, China entre otros, por otro lado, con esta alianza se busca la oportunidad de formar un bloque de economías sólidas que puedan negociar de manera más eficiente con mercados más grandes como el asiático.

Para analizar la situación del problema que se plantea en el presente trabajo de investigación, se debe de señalar que dentro de las principales causas que generan la mencionada alianza, está la de crear un bloque que compita con el grupo de Alianza Bolivariana, así como con Mercado Común del Sur (Mercosur), que está conformado por Venezuela, Bolivia, Argentina, Paraguay y Brasil, siendo liderado por este último, esto en el ámbito político. Sobre sus motivos económicos la intención de formar la Alianza del Pacífico se da con el afán de abrirse a nuevos mercados, así como generar la libre distribución de ingresos y servicios, impulsando un superior aumento y progreso económico con miras a producir una grande abundancia, vencer la discrepancia socioeconómica e incitar la penetración social.

En necesario, por lo mencionado líneas atrás, analizar si los efectos que ha ocasionado la Alianza del Pacífico hasta la actualidad, desde su creación, han sido los que se esperaban o por el contrario han debilitado la economía de los países miembros perjudicando a la industria nacional y reduciendo las reservas internacionales netas, incrementando el nivel de pobreza y desempleo o generando un déficit en la balanza comercial por el crecimiento de las exportaciones, entre otros efectos sobre las principales variables macroeconómicas.

De manera particular, Colombia había adoptado antes de 1991 una política de sustitución de importaciones influida por la teoría estructural dependientita, por lo que no se le consideraba un país con un perfil exportador, exportando solo productos tradicionales. Entre 1991 y 1994, Colombia experimentó grandes transformaciones que buscaban modernizar transversalmente el país. En base a la ley 07 de 1991 se sientan las bases de lo que se esperaba fuera el inicio de la apertura comercial, que consistía en la reducción de aranceles entre otras medidas la cual se vio afectada por la guerra interna con la FARC. En el año 2006, buscando la diversificación de mercados de exportación se celebra el TLC entre Colombia y USA sentando las bases de la nueva política comercial en Colombia y posteriormente se firma la Alianza del Pacífico buscando un área de integración profunda con miras a obtener la libre distribución de ingresos y servicios capitales.

En la moderna historia la inclusión económica internacional chilena tiene dos importantes objetivos. La apertura propia de la democracia que dicho País vive desde el año 1990 y que comprometió un importante ímpetu política y diplomático

a la incorporación de País con los demás países, partiendo del retiro que perjudicara al sistema militar. Bajo esta actividad se comenzaron a abrir las puertas para incrementar los vínculos políticos y comerciales, los primeros países fueron de la región de América del Norte, Asia y Europa.

El próximo de contemplación en los periodos del noventa y la de la segunda década están destacadas, por una sucesión de globalización que cubre el terreno comercial y capitalista, al que acude dos crisis económicas de trascendencia: la crisis global y asiática. Donde el gobierno de Chile, TLCCE aprobara fortalecer e incrementar la llegada de los principales productos en la economía internacionales, variar las exportaciones y detallar los métodos a utilizar. El rendimiento de las empresas de Chile se verá desarrollado al facilitar las compras de tecnologías modernas y de menor costo, lo que origina muchas oportunidades para incrementar el costo agregado de su propuesta al exportar.

Chile hace iniciativa para promover la integración de compromisos, planes y actos claros, concretos con respaldos políticos. La Alianza del Pacífico, se creó en el 2011, efectúa cabalmente los principios de estos países, Chile, Colombia, Perú y México, los cuales son países equilibrados, con una economía adecuada, buenos comercios y con indicadores macroeconómicos y sociales.

En los últimos del periodo de 1970, la expansión económica de México perdió impulso, debido fundamentalmente por los inconvenientes de remplazar importaciones de ingresos de capital de alta tecnología. Los gastos estatales se convirtieron en el mecanismo de crecimiento. En el año 1977, el gobierno mexicano impulsó un proyecto de crecimiento ambicioso respaldado por los ingresos de petróleo y la deuda externa, sin embargo, el boom del petróleo tuvo corta duración. Los ingresos fiscales y de cambio, cada vez más subalternos de las exportaciones de petróleo, se convirtieron muy vulnerables a cambios externos. Sucesivamente, las exportaciones de ingresos de capital e intervalos aumentaron prontamente, causando un sobresaliente déficit comercial. En 1985, México firmó un Acuerdo Bilateral en Subsidios y Medidas Compensatorias con Estados Unidos, responsabilizándose a terminar con la contribución a la importación a convenir los costos de los productos energéticos bajos, a nivel interno o tarifas de interés preferencial. El Protocolo Comercial de la Alianza del Pacífico tendrá grandes beneficios para México porque aumentará las exportaciones, inversiones, empleos y encadenamientos productivos.

En el caso peruano tras la firma del TLC con los Estados Unidos, las exportaciones se incrementaron considerablemente como se refleja en las cifras de la Sociedad

de Comercio Exterior del Perú. Entre 2009 y 2014, el total de exportaciones al mercado estadounidense crecieron, pero aún más lo hicieron las exportaciones no tradicionales que son las que generan un mayor empleo.

De acuerdo al Diario Oficial El Peruano, la decisión de la Alianza del Pacífico significa romper las barreras arancelarias lo que se entiende como una verdadera revolución en el campo económico, lo que contribuirá a generar más puestos de trabajo en beneficio de los ciudadanos.

1.2. Formulación del Problema

1.2.1. Problema General

¿Cuál es el impacto que genera el libre comercio y la apertura comercial sobre la economía de los países miembros de la Alianza del Pacífico durante el período 1970 al 2015?

1.2.2. Problemas Específicos

1. ¿La reducción arancelaria en los países miembros de la Alianza Pacífico ha dinamizado sus economías?
2. ¿Cuál es el impacto que ha tenido la inversión extranjera sobre la pobreza y la generación de empleos de los ciudadanos en su país de origen?
3. ¿Los países miembros de la Alianza Pacífico se han visto beneficiados con una corriente favorable en la promoción de sus exportaciones?

1.3. Justificación Teórica

La firma de la Alianza del Pacífico busca una libre circulación de bienes, servicios y capitales, además de constituirse en una plataforma continental para atraer inversiones hacia el mercado. Se plantea una incorporación práctica hacia afuera y no intentar generar, como la Comunidad Andina o Mercosur, plazas cautivas para sus socios y finalizar frente al mundo de los impuestos exteriores, repartijas sectoriales e industriales y políticas económicas y comerciales dispares.

La Alianza del Pacífico busca condicionar los convenios bilaterales entre ellos y con terceros, presentándose como un conjunto más frente agradable a las más

extensas economías de la Unión Europea APEC y otras asiáticas como India, Indonesia, Singapur. Por un lado, se argumenta que la firma de la Alianza del Pacífico significa una gran oportunidad para las economías que la conforman, que una apertura comercial generaría un mayor grado de inversión, incrementando el empleo, generando un mayor flujo de turistas y promoviendo la agroindustria. Por otro lado, una reducción de los aranceles puede ser perjudicial para la industria nacional porque expone a ciertos sectores poco desarrollados a competir con empresas extranjeras con costos de producción más bajos perjudicando el empleo, lo mismo si se toma a la Alianza como un bloque frente a la economía china la cual tiene una mayor productividad.

El estudio como justificación de la investigación considera que este tema es de vital importancia porque permitirá analizar la relación de intercambio comercial entre los países miembros del bloque comercial de la Alianza del Pacífico, y su proyección como un bloque, pues la importancia de las políticas económicas y comerciales aplicadas, permitirá contar con información relevante sobre los principales indicadores económicos y sociales, e indicadores de crecimiento, desarrollo y costo de las exportaciones e importaciones y su relación con el PBI, así como también el ingreso per cápita, que son indicadores relevantes que se observan en un periodo de más de cuatro décadas (1970 - 2015).

La estabilidad política ha sido un factor importante que se ha visto reflejada en el gran desempeño de las políticas económicas y comerciales implementadas en los países miembros del bloque comercial como es la Alianza del Pacífico.

Los datos que se obtengan como resultado del estudio permitirán conocer resultados sobre procesos de intercambio comercial, estadísticas comerciales por países, crecimiento, que son elementos importantes para medir el impacto en los países miembros del bloque, y su efecto sobre los distintos sectores económicos.

1.4. Objetivos de la Investigación

1.4.1. Objetivo General

La presente investigación busca determinar el impacto que genera el libre comercio y la apertura comercial sobre la economía de los países miembros de la Alianza del Pacífico 1990-2015.

1.4.2. Objetivos Específicos

Los objetivos de la tesis son los siguientes:

1. Determinar si la reducción arancelaria en los países miembros de la Alianza Pacífico ha dinamizado sus economías.
2. Determinar el impacto que ha tenido la inversión extranjera sobre la pobreza y la generación de empleos de los ciudadanos en su país de origen.
3. Determinar si los países miembros de la Alianza Pacífico se han visto beneficiado con una corriente favorable en la promoción de sus exportaciones.

2. MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de la Investigación

2.1.1. Integración Regional y Globalización

El regionalismo se basó principalmente en la confianza regional de interrelación comercial con la Unión Europea y posteriormente tomó una tendencia económica en el proceso bipolar en el transcurrir de la Guerra Fría, en el entorno de los vínculos mundiales. A diferencia, el Nuevo Regionalismo ha sido un mecanismo a nivel internacional, multidimensional y social. Por ende, el Nuevo Regionalismo se muestra en el nivel multipolar global y en el entorno de la globalización; orientándose a cerca de una modificación de la organización internacional y de las empresas no estatales.

Con la apreciación y consideración referente al Nuevo Regionalismo desde los años noventa, es a través que se investiga su vinculación con el mercado global. En primera parte, Bhagwati, economista, del neoliberalismo no esperaba que el nuevo regionalismo se convirtiera en un nuevo mecanismo proteccionista en el terreno de la Economía Política Internacional (EPI). De allí que el neoliberalismo mantenga que la nueva integración regional sea un proceso de desarrollo de impulso del negocio que aumenta el comercio global y la mejoría en el mercado internacional.

La integración regional ha implementado la característica de regionalismo amplio, una etapa intermedia de la economía global y que se ha centrado en un plan de interrelación controlado por las normas de la plaza, dirigida hacia el exterior, previniendo una seguridad de alto nivel e integrado por el sistema activo del

integración comercial y el comercio internacional del proceso de la EPI. siendo así que esta nueva integración regional es una serie de combinación que introduce una nueva extensión política y económica para propulsar la integración local en el entorno de la EPI.

Sandra Río, sostiene la vinculación del regionalismo y la integración en el mercado global de diferentes maneras: el mecanismo de internacionalización ha atendido, en los años de los noventa, a la preeminencia de tres fuertes potenciales: multilateralismo, mega regionalismo y generación de grupos subregionales o de tratados entre dos países. La vinculación en Latino América está orientada a los beneficios de las naciones para introducirse en la economía global en el marco de la integración mundial en el entorno de la concordancia internacional.

Los países que han dispuesto en la incorporación local en el plano de la globalización intervienen en grupos de aprovechamiento del método multilateral del mercado. La integración económica mundial debería ser una interrelación para los estados de América Latina donde se realicen negocios por medio de los tratados multilaterales y se introduzcan en la economía global por el mecanismo de integración regional.

En el marco del comercio internacional, la integración regional plantea que las naciones que tienen un nivel de crecimiento bajo con proceso mundial en una categoría concentrada que va desde una zona central a una esfera traspasando una región intermedia. Las regiones del Nuevo Regionalismo están categorizadas por elementos económicos, políticas sostenidas y vinculaciones entre países en el plano internacional. Debido a esto, las regiones recomfortar su economía y la libre participación en la incorporación local. Los estados latinoamericanos también han puesto en marcha la integración regional que ha reformado el esquema doméstico hacia otros países mediante de la apertura comercial en la economía mundial.

2.1.2. El Liberalismo y el Proteccionismo

El proteccionismo tiene la inclinación de no permitir desarrollar las empresas en correlación con el comercio internacional, de acuerdo a que abundan de manera paternalista que emplea el Estado para preservar el comercio nacional, indagando con ello estabilizando la economía nacional a través de la disposición proteccionista que maneja el Estado, pero esta decisión de acuerdo a expertos competentes en la económica de los comercios internacionales, infieren en ser contrarias al incremento económico nacional, porque el Estado procura que el origen de los procesos no

reformables (petróleo) subsanar la economía y en los sectores empresariales a través de su procedimiento regulatorio, detener a los empresarios para combatir internacionalmente, en primer lugar por la exigencia de impuestos en las aduanas y en segundo lugar por los obstáculos que implanta en el movimiento de entradas y salidas de artículos en el país. Aunque en los últimos años ha disminuido su ingreso a la OMC (GATT). Esto ha ayudado para que nuestro país sea más reconocido en los mercados internacionales y logre un mayor crecimiento económico.

La política comercial en el manejo de instrumentos para el alcance del estado, utiliza un mecanismo protector y de incitación de recursos para el mercado nacional bajo los impuestos indirectos, que estudian las operaciones exteriores del comercio, insertando un componente ficticio al costo de los artículos y de esta manera haciéndolo menos competitivo. En la política comercial se insertan las restricciones arancelarias y no arancelarias y las políticas fiscales y monetarias expansivas.

Esta participación en la intervención de competencia, y reemplazo de nuevas actividades en la economía privada del sector público, (energía, petróleo, telecomunicaciones, y otras).

En México, el proteccionismo comienza en el periodo de los treinta, con el objetivo de fortalecer la industria nacional, basándose de los instrumentos como la limitación y prohibición de exportaciones de los artículos que se fabricase en nuestro país, por lo que el liberalismo en la política a rescatado el viejo liberalismo del siglo XVIII.

En lo económico y social la independientemente acción del estado, debe ser un suplemento a los que se ajusta a las normas mercantiles y financieros. Mientras más participe el estado en la economía, mejor será su dominio en el mercado, generando equilibrio, bienes y servicios. Por lo que el derecho debe ajustarse a la ley del mercado.

El estado como entidad en el comercio nacional e internacional, debe utilizar otros aspectos para que la economía de las empresas nacionales, en el país la presencia más adecuada del mercado internacional, teniendo la clara idea de convertirse en un mercado competitivo que se regirá mediante el poder y el órgano de comercio con relación al mercado exterior y nacional.

El proteccionismo preserva los productos nacionales, manteniendo el empleo en su país, al no tener competencias con el extranjero, las empresas nacionales no podrán innovar y bajar los precios, lo cual llevara que los productos sean peores y luego haya inflación y subir los precios de los productos.

Por el contrario, el liberalismo trata de bajar los precios para competir con los productos exteriores, aunque la fábrica suele sufrir, los puestos de trabajo interiores. Lo cual se observa que no existe un sistema totalmente proteccionista ni liberal.

En los países latinoamericanos los proteccionistas buscan tener industrias semejantes a las del primer mundo. Lo cual termino como un fracaso, por muchos factores donde las industrias no tenían ventajas.

Los asiáticos aplicaron el proteccionismo bastante bien, pero igual es mucho riesgo para los países latinoamericanos. Cuando se estalló la crisis, los latinoamericanos sufrieron un giro de 180 grados. Pero bien el libre mercado ha dado riquezas a países como Perú.

El libre mercado no hará rico a un país si no se trabaja conjuntamente, de acuerdo a la capacidad que tenga para ofrecer un producto en el mercado, tendrá éxito ya que el mercado te da la oportunidad de competir y de demostrar que tan bueno eres y de esa manera escalar y subir de posiciones tus productos.

Las estructuras arancelarias de las naciones industrializadas pueden desalentar el incremento de la productividad y así entorpecer la diversificación hacia exportaciones de mayor valor para las naciones menos desarrolladas. Los tributos reducidos de las naciones industrializados en bienes primarios promueven a las naciones en crecimiento a abrir su producción en estos sectores, mientras que los niveles de alto proteccionismo impuestas en los productos manufacturados establecen una restricción de ingreso significativa para toda nación en crecimiento que desee competir en esta área.

El régimen comercial estadounidense agrega una regulación de ensamble en el extranjero (OAP) que da un tratamiento favorable a los productos ensambles en el extranjero a partir de componentes fabricados en Estados Unidos. Bajo la OAP, cuando un producto terminado que se elaboró en Estados Unidos (como un semiconductor) se exporta a nivel internacional y ahí se ensambla con uno o más partes para transformarse en un producto terminado (como ejemplo el caso de un televisor), el costo del componente estadounidense no se incluye en el valor del arancel imponible del producto ensamble que se importa en el que ha sido incorporado. Los impuestos de importación estadounidense, por tanto, aplican sólo al valor agregado en el proceso de ensamble en el extranjero, pues consideran que los componentes hechos en Estados Unidos los utilizan las empresas en el extranjero en sus operaciones de ensamble. Los productos manufacturados

que ingresan a Estados Unidos bajo la OAP han incluido vehículos motorizados, máquinas de oficina, televisores, latas de aluminio y semiconductores.

2.1.3. Estabilidad Macroeconómica en el Perú

El desarrollo económico es un hecho importante (sin embargo, no es suficiente) para el logro de metas en el Perú. El régimen del Presidente Toledo elaboro una buena base de política macroeconómica de la cual, La primera condición es, absolutamente, no hacer frágil esa plataforma, sino tenerla como una extensión de la base que se impone, en relación con los gastos del estado corrientes, colaboración a la independencia del Banco Central y a sus fines de devaluación de la moneda y desdolarización, y comprometiéndose con la planificación de disminución de deuda pública.

En la actualidad hay diversos elementos que interviene a ese nivel competitivo. pero hay tres que resaltan sobre todos los otros como son el hacer autentico el tratado de libre comercialización con Estados Unidos y posteriormente con China; apertura las puertas a la inversión privada de planes de infraestructura del estado mediante de los contratos de concesión; y la elevación y el buen funcionamiento tecnológico mediante de las motivaciones por empeño al trabajo en la industria y en las casas de estudios.

Un desarrollo más inmediato y más competitivo que tienden hacia la exportación será en realidad bueno para el País, pero no quiere decir mucho para él los habitantes medio si no se orienta en brindar más y mejores puestos de empleo. Tan significativo como incrementar el mecanismo de desarrollo orientándolo a un grupo más extenso de la población. Hoy día, esto necesita la integración de personas de zonas rurales que están en retraso a través de proyectos de servicios de infraestructura elaborados en el territorio; la utilización de fondos del estado para permitir el microcrédito privado en vez de sustituirlo; la suspensión del peso de los sistemas burocráticos que limitan a extensos sectores de la economía al trabajo informal; la ampliación de las alianzas estado e inversionistas que dieron Ligar a «la nueva agricultura» del País; y, en vista de las restricciones políticas a una legislación laboral más cómoda, al menos la disminución (de jure o de facto) del impresionante costo de despedir empleados en el sector formal.

2.1.4. *Propuestas de Integración en Latinoamérica*

Desde este punto de vista económico se ha considerado el regionalismo desde dos puntos a considerar, el primer lugar tiene que ver con la concentración de movimiento económico y el segundo lugar, con el apoyo de las políticas económicas entre el País y un conjunto de países. Desde este ámbito, los estados latinoamericanos se han orientado naturalmente a pactar con los miembros de la región y otros integrantes a nivel internacional.

Desde una consideración más extensa, la integración de América Latina pudiera verse como un mecanismo económico en donde el incremento del intercambio comercial aumenta de manera más eficaz entre un variado grupo de países (de la misma región) que entre esos mismos Estados y otros ubicados fuera de dicho estado. El aumento de este movimiento comercial conlleva a la generación de políticas económicas al extranjero que aperturas el intercambio entre los países de la región y excluye a los terceros estados desde la década de los noventa. Sapir y Paz demostraron cómo los estados quieren acordar con los países vecinos de la misma región en el proceso mundial, para promover la integración económica.

Con la integración regional global, los países obtuvieron un factor sustitutivo para el crecimiento de la economía de la región y coadyuvar a la globalización y la introducción en la economía internacional. En este lado, evaluaremos con cierta amplitud este mecanismo de integración basados en los datos del PIB, la exportación, la importación, el financiamiento extranjero directamente y las modificaciones de regímenes políticos como influyentes de esta novedosa realidad en Latinoamérica desde los años noventa.

La financiación extranjera directa es un grado de la situación económica y la interrelación de cooperación que define la dirección hacia el extranjero. De igual forma, Carlos Prado, considera que los TLCs han facilitado mejores operaciones de exportación e importación entre países, de forma que los estados han tendido a ser más interdependientes económicamente o, más en particular, se han vinculado mejor económicamente. Por eso, la integración económica ha establecido un mecanismo de incremento de exportación e importación por medio de los TLCs en el proceso internacional.

Hasta donde se puede saber, Malley, Moutos y Borensztein expone los modelos teóricos más importantes en los que se trata particularmente de la vinculación entre IED y desarrollo económico. Por ello, la relevancia de la IED que interfiere en la tasa de desarrollo del PIB por persona cuando la apertura de la economía comprende

los movimientos positivos de la IED en el sistema de la integración regional. Según referencias de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, el PIB de la zona aumento a una tasa porcentual del 5% al año entre 2003 y 2008, lo que refleja un aumento promedio del 3% en el producto per cápita, resultado no encontrado desde los tiempos del proceso de sustitución de importaciones.

De acuerdo a la condición de América Latina y el Caribe no demuestra estas orientaciones internacionales. Al suponer la región el estado está detenido en una fase poco productiva para el aumento de políticas sobre inversión extranjera directamente, ya que la gran parte son de ritmo lento. El sistema de la financiación extranjera directa es consecuencia del crecimiento económico interrelacionado a los tratados comerciales o acuerdos de libre comercio bilaterales de la integración regional.

El aumento y la tasa de desarrollo del estado se relacionan al nivel de la IED, una vez que los estados lo impulsan con los tratados comerciales. Debido a los resultados del TLC en Latinoamérica, estos estados entraron rápidamente en la liberación de sus comercios y en resultado la integración comercial global para avanzar de frente al provenir. Por eso, la vinculación latinoamericana tiene el desafío de aprovechar la oportunidad y buscar de incorporarse a las negociaciones bilaterales y multilaterales y comenzar a tener bienestar y desarrollo en el incremento de la economía por la generación de movimientos de la IED.

Los estados de Latino América han considerado la significancia de los tratados de liberalización comercial Norte-Sur, no obstante incrementarse la interdependencia regional, favoreciendo sus agendas de desarrollo a nivel global. En la actualidad, y a pesar de los incentivos políticos y económicos que promovieron a los estados de la esfera hacia el Nuevo Regionalismo, los FTAs siguen vigentes, además actores externos como Estados Unidos y la Unión Europea ejercen su influencia en los últimos años en esta región en el contexto de las relaciones internacionales. Por su parte, los países de la región continúan firmando acuerdos comerciales para conseguir beneficios económicos, no obstante, la subida del “spaghetti’s effect” en América Latina.

Hoy en día el incremento de la firma de acuerdos Norte-Sur, pone de manifiesto los problemas políticos y económicos que existen en la integración latinoamericana. Estos países buscan una estrategia que les permita la inserción en el comercio internacional, la liberalización de su comercio, la apertura del mercado y la transformación industrial de sus países, logrando un statu-quo en el sistema mundial.

2.1.5. Bloques Comerciales, GATT y Multilateralismo

A comienzos de 1948 hasta 1994, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) definió las normas aplicables a una mayoría del comercio internacional, y en este lapso de tiempo existieron años en los que se apuntaron algunas de las tasas más elevadas de incremento del comercio global. A pesar de su aspecto de firmeza, el GATT fue mientras esos 47 años un convenio y una organización de forma temporal.

El propósito original era establecer una tercera fundación que se encargara de la esfera del comercio en la colaboración económica internacional y que apareciera a aumentarse a las dos “instituciones de Bretton Woods”: el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional. Más de 50 países entraron en convenios orientados a establecer una Organización Internacional de Comercio (OIC) como cuerpo especializado de las Naciones Unidas.

En la primera ronda de negociaciones se dio inicio a 45.000 permisos arancelarios, que perturbaban alrededor de una quinta porción del comercio mundial (por el monto de 10.000 millones de dólares EE.UU.). Los 23 países acordaron igual en admitir algunas de las reglas comerciales convenidas en el proyecto de Carta de la OIC. Reflexionaron que esto correspondía realizar “temporalmente” y resguardar el importe de los permisos atributivos que tenían negociado. El conjunto de las reglas comerciales y los permisos atributivos pasó a designarse Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Ingresó en fuerza en enero de 1948, cuando aún se seguía negociando la Carta de la OIC. “Los 23 países serían los miembros” (legalmente, “partes contratantes”) colonizadores del GATT.

La Ronda de Tokio, elogiada en el decenio de 1970, fue la primera tentativa significativa de topar las dificultades al comercio no seguros en aranceles y de perfeccionar el sistema. La Ronda Uruguay, que fue la octava y se elogió para 1986 y 1994, fue la actual y la de superior amplitud. Dio parte a la realización de la OMC y a un inicial conjunto de convenios.

El triunfo conseguido por el GATT en la disminución de los aranceles a niveles tan despreciables, incorporado a una sucesión de recesiones económicas en el período de 1970 y en los iniciales años de 1980, estimuló a los gobiernos a imaginar otras maneras de amparo para los sectores que afrontaban con una superior capacidad extranjera. Las enaltecidas tasas de no poseer empleo y las seguidas suspensiones de fábricas indujeron a los gobiernos en Europa Occidental y América del Norte a intentar de acordar con sus finalistas pactos bilaterales de repartimiento del mercado

y a comenzar una persecución de subvenciones para conservar sus enfoques en el comercio de productos agropecuarios, hechos uno y otro que socavaron la fe y la certeza del GATT.

La dificultad no se circunscribía al desperfecto del clima de política comercial. A inicios del período de 1980 era indudable que el Convenio General no reconocía ya a los contextos del comercio mundial como lo tenía realizado en el período de 1940. En primera instancia, el comercio mundial era más complicado es significativo que 40 años atrás: existía en curso la globalización de la economía, el comercio de servicios no comprendido por las reglas del GATT. Era de grande provecho para un número progresivo de países, y las alteraciones internacionales se habían desarrollado. El esparcimiento del comercio de servicios existía asimismo angostamente vinculada con nuevos aumentos del comercio mundial de mercancías. Se apreciaba que las reglas del GATT implicaban defectuosos igual en otros semblantes. Por modelo, en el sector de la agricultura, en el que se tenían aplicado exuberantemente los puntos endebles del sistema multilateral y habían poseído insuficiente triunfo los bríos por emancipar el comercio de productos agropecuarios. En el sector de los textiles y el vestido se mercantilizó en el período de 1960 e iniciales años de 1970 una excepción a las reglas estándares del GATT, que dio parte al Pacto Multifibras. Contenido la organización institucional del GATT y su sistema de tramitación de discrepancias producían ansiedad.

Estos y otros agentes convencieron a los miembros del GATT de que correspondía crearse un nuevo esfuerzo por fortificar y aumentar el sistema multilateral. Ese esfuerzo se volvió en la Ronda Uruguay, la Creencia de Marrakech y la realización de la OMC.

2.1.5.1. Acuerdos sobre Bienes y Servicios

Todo inicio con el comercio de mercancías. Entre 1947 y 1994 el GATT fue el foro en el que se comerciaba la disminución de los derechos de aduana y de otras dificultades al comercio; el contenido del Acuerdo General instauraba reglas significativas, en lo individual la no diferencia. A partir de 1995 el GATT moderno se ha transformado en el convenio primordial de la OMC por lo que se cuenta al comercio de mercancías.

Los bancos, las compañías de seguros, las empresas de telecomunicaciones, los organizadores de viajes en conjunto, las series de hoteles y las empresas de transporte que anhelan ampliar sus acciones comerciales en el extranjero logran

favorecerse ahora de los iguales inicios de comercio más independiente y más imparcial que primariamente sólo se destinaban al comercio de mercancías. Esos inicios se acopian en el inicial Acuerdo General para el Comercio de Servicios (AGCS).

2.1.5.2. Propiedad Intelectual

El Convenio de la OMC para propiedad intelectual reside primordialmente en una sucesión de reglas que mandan el comercio y las inversiones en la esfera de los pensamientos y de la creatividad. Esas reglas instituyen cómo se corresponden resguardar en los intercambios comerciales el derecho de autor, las patentes, las marcas de fábrica o de comercio, las conjeturas geográficas empleadas para saber cuáles son los productos, los dibujos y ejemplos industriales, los diseños de delineado de los circuitos completados y la información no generalizada, por ejemplo, los secretos comerciales, semblantes todos éstos populares como “propiedad intelectual”.

2.1.5.3. Inversiones, competencia, contratación pública, procedimientos simplificados

El trabajo de la OMC para los asuntos referentes a las alteraciones y la política de competitividad recubrieron primeramente la manera de contestaciones determinadas a temas determinados de política comercial, en vez de instruirse sobre el escenario general.

Las medidas afiliadas en la Conferencia Ministerial de 1996, elogiada en Singapur, transformaron la apariencia. Los Ministros de los países órganos resolvieron instaurar dos conjuntos laborales que inspeccionaran de forma más general la vinculación para comercio e inversiones y para comercio y política de competitividad proporcionalmente.

Cuando a terminables del decenio de 1940 se escribió el Acuerdo General para Aranceles Aduaneros y Comercio uno de las finalidades seguidas era que se hallan reglas para inversiones y política de competitividad junto con las del comercio de mercancías (los otros dos pactos no alcanzaron a finiquitarse porque fracasó el ensayo de establecer una Organización Internacional del Comercio).

La OMC ya posee un Convenio para Contratación Pública. Es plurilateral e incluso actualmente sólo lo han firmado unos Miembros de la OMC. Comprende

asuntos tales como la claridad y la no discriminación. La medida tomada por los Ministros de los países Miembros de la OMC en la Plática de Singapur de 1996 poseía dos objetivos: instituía un conjunto de labor multilateral, quiere decir, que contenía a todos los Miembros de la OMC, y concentraba el trabajo del Grupo en la claridad de las experiencias de convenio público. Mientras las distinciones no existieran encubiertas, el Conjunto no se ocuparía del trato preferencial exento a los proveedores nacionales.

2.1.5.4. Aranceles y Consolidación arancelaria

Las disminuciones arancelarias acordadas por los estados avanzados se escalonaban en su gran parte a lo largo de 5 años, desde el 1º de enero de 1995. Su resultado es una reducción del 40% de los aranceles que se aplican a los productos industriales: de un promedio del 6,3% al 3,8 %. El valor de los productos industriales importados a los que se adoptan franquicia arancelaria en los estados desarrollados incrementara del 20 al 44 %.

Los objetivos de la Ronda Uruguay han sido un centro de mejora. El 26 de marzo de 1997 40 países, que lideraban más del 92 % del comercio internacional de bienes de tecnología de la información, acordaron en reducir los derechos de importación y demás cargas aplicables a esos productos para el año 2000 (en unos pocos asuntos para el año 2005). Como ocurre con otras responsabilidades arancelarios, cada uno de los estados integrantes emplea sus compromisos de igual manera a las exportaciones de todos los integrantes de la OMC (es decir, conforme al pacto de la nación más favorecida), inclusive a las de participantes que no han adquirido compromisos.

En años anteriores, más del 30% de los bienes agropecuarios estaban expuestos a contingentes o barreras a la importación. El primer camino de la “arancelización”¹ fue cambiar esas restricciones por aranceles que reflejaban más o menos el mismo nivel de resguardo. Más tarde, a lo largo de seis años (1995-2000) esos aranceles se fueron minimizando gradualmente (en el caso de los estados en crecimiento el lapso de reducción culminaría en 2005). Los compromisos de entrada a los comercios en el ámbito de la agricultura suprimen también las prohibiciones de importación empleadas anteriormente a determinadas mercancías.

¹ La casi totalidad de las restricciones a la importación que no revestían la forma de aranceles, como los contingentes, han sido convertidas en aranceles, proceso denominado “arancelización”

A tales efectos es fundamental la estabilidad de los aranceles y su empleo por igual a todos los participantes comerciales (tanto de la nación más beneficiada, o NMF) esto es, para que la compra y venta de mercancías se incremente sin problemas.

2.1.5.5. Medidas Antidumping

Se basa en la forma en que los países pueden o no obedecer al dumping; establece normas para las medidas antidumping y con frecuencia se le define Acuerdo Antidumping. (El asunto de basa sólo en la solución al dumping contrasta con la orientación adoptada en el trato sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias).

Los conceptos jurídicos son más exactos, pero, entendiéndose en términos generales, el Acuerdo de la OMC permite a los estados aplicar medidas en contraste con el dumping cuando se produzca un daño significativo (“importante”) a la gama de producción nacional competitiva. Para poder emplear esas medidas, el estado tiene que poder reflejar que hay un dumping, analizar su magnitud (cuánto más mínimo es el valor de exportación en contraste con el valor en el mercado del país del exportador), y reflejar que el dumping está ocasionando daño o amenaza causal.

El tratado establece que los estados Miembros tienen que dar información al Comité de Prácticas Antidumping en relación a todas las medidas antidumping preliminares o como resultado, rápida y explícita. Además, deben informar de manera semestral de todas las observaciones. Cuando ocurran diferencias, se recomienda a los Miembros que acuerden consultas entre sí. También deberían reutilizar al procedimiento de respuestas a las diferencias de la OMC.

2.1.5.6. Subvenciones y Medidas Compensatorias

Este tratado tiene dos funciones: impone a disciplina el uso de ayudas y normaliza la medida que los gobiernos puedan emplear para reducir los impactos de las subvenciones. En él se establece que un país puede emplear el procedimiento de respuestas a las diferencias de la OMC para intentar alcanzar la reducción de la subvención o suprimir sus efectos no favorables, o que el estado puede comenzar su verdadero estudio y utilizar como conclusión derechos agregados (nombrados “derechos compensatorios”) a las importaciones subvencionadas que se finalicen ocasionan un perjuicio a los productores regionales.

El tratado define dos clases de subvenciones: prohibidas y recurribles. En principio sujetaba una tercera clase: no recurribles. Esta clase debió existir en el periodo de

cinco años, hasta el 31 de diciembre de 1999, y no se continuó luego. El Acuerdo es utilizado a los bienes agropecuarios y a los bienes industriales, exceptuando cuando las subvenciones estén libres en pro de la “estipulación de paz” del tratado sobre la Agricultura, que culmina al final de 2003.

Subvenciones prohibidas: son aquellas en la que la concesión está limitada a alcanzar determinados propósitos de exportación o a la aplicación de bienes nacionales en vez de bienes importados. Subvenciones recurribles: cuando se refiere de una subvención entendida en esta categoría el estado demandante tiene que mostrar que la subvención tiene impactos no favorables para sus objetivos.

2.1.5.7. Salvaguardias

Un integrante de la OMC puede limitar estacionalmente las importaciones de un producto (apadrinar modos de “salvaguardia”) si las importaciones de esa mercancía han incrementado en tal número que ocasionan o amenazan producir un daño a una gama de producción regional. El problema ocasionado ha de resultar peligroso.

Se logró reutilizar estas medidas en el contexto del GATT (artículo 19). Sin embargo, no se emplearon constantemente, al preferir algunos estados resguardar a las ramas de producción regional a través de métodos de “zona gris”; quiere decir, aprovechándose de acuerdos bilaterales pactados al margen del GATT, convenían a los países comerciantes para que redujeran “voluntariamente” las exportaciones o accedieran a otras recetas de envío de las mercancías. Se acordó este modelo con razón a una extensa gama de mercancías: por ejemplo, automóviles, acero y semiconductores.

El tratado sobre la OMC permitió dar nuevos objetivos para el desarrollo del mercado. En él que no se permite los modos de “zona gris” y se emplean términos para todos los modos de salvaguardia (“cláusula de extinción”). En el tratado se establece que los integrantes no podrán, utilizarán ni sostener limitaciones por si mismos de las exportaciones, acuerdos de comercio global disciplinadas u otras medidas parecidas por la parte de las exportaciones ni por el de las importaciones.

2.1.6. El comercio Internacional y el Medio Ambiente

En el ámbito mundial las tendencias a la integración comercial, en lo cual los objetivos económicos entran en contraste con diferentes intereses de la sociedad actualmente,

se consigue una dura tensión entre la libertad del comercio y el resguardo del medio ambiente, un impacto de culturas, teorías y asunciones.

Muchos economistas exponen que es más favorable sostener fuera del sistema de realización de políticas comerciales argumentos como el empleo del contagio de la contaminación y la inspección de recursos naturales. Por otra parte, también hay economistas que buscan ubicar la realización de políticas comerciales en un perímetro más extenso y manejable, con el fin de realizar dentro del proceso internacional de comercio una conciencia ambientalista. Pero, en realidad no ocurre la opción de olvidar que el comercio y el ambiente se encuentran entrelazados.

El impacto brote de productos en las fronteras de la contaminación hace indispensable que la correlación “comercio - medio ambiente” sea controlada. Sin embargo, el tema más debatido sea el del daño de la capa de ozono por la salida de gases, lo cual produce efectos con cambios de clima en el planeta. además, se ha reflejado el efecto de largo alcance de algunos contaminantes, tales como el bióxido de sulfuro y otros que promueven la lluvia ácida, el DDT y otros pesticidas, el mercurio y otros metales pesados y tóxicos bioacumulativos. Otro inconveniente transfronterizo puede ser la de las normas que liderizan los recursos compartidos, con áreas como la pesca en mar abierto y la biodiversidad.

En vista de que el principal fin de la liberalización comercial es aumentar el desarrollo económico, el comercio impacta considerablemente el grado de resguardo ambiental mediante de su efecto sobre la Curva Ambiental de Kuznets –CAK–. El primer punto a considerar que surge de la CAK, es que muchos estados en crecimiento están viviendo en la parte de la curva en que las situaciones ambientales se perjudican. Además, en algunos inconvenientes, en especial aquellos que se riegan en espacio y tiempo (como el impacto invernadero por la emisión de gases), ningún país ha logrado el más alto nivel, mucho menos la parte con pendiente negativa de la curva.

Un asunto común en este debate es que la CAK no tiene por qué ser un principio o una ley. La manera que muestra la curva hoy día, valorada a través de los hechos históricos, demuestran una relación de economía política sobre comercio, desarrollo y medio ambiente. El comercio tiene un impacto positivo sobre el medio ambiente solo si la política ambiental pasa al mismo ritmo que la liberalización comercial. Sin embargo, los problemas institucionales en el área del medio ambiente ocasionan que no se realice lo que se requiere que la liberalización comercial y la labor ambiental debe incrementarse paralelamente. Referente a esto, los economistas

podrían tomar con mayor compromiso la urgencia de buscar las planificaciones de política que conlleven a una CAK más corta y estrecha².

En el Capítulo 18 del Tratado de Libre Comercio de Perú con EEUU, se ha alcanzado logros muy significativos en lo tiene que ver con el medio ambiente, la biodiversidad y la colaboración entre Perú y Estados Unidos de Norteamérica.

Se definen niveles de resguardo ambiental (Artículo 18.1); el enfoque para el empleo y observancia de las leyes ambientales (Artículo 18.2); las reglas de procedimiento (Artículo 18.3); medidas para beneficiar la labor ambiental (Artículo 18.4); la creación de un Consejo de Asuntos Ambientales (Artículo 18.5); los ejes para opciones de participación del público (Artículo 18.6); la cooperación ambiental (Artículo 18.7), los temas que tienen que ver con la diversidad biológica (Artículo 18.8); las investigaciones ambientales (Artículo 18.9); etc.

El Artículo 18.7: Cooperación ambiental, es resaltante porque se expone un Acuerdo de Cooperación Ambiental (ACA) y una Comisión de Cooperación Ambiental (CCA) entre Estados Unidos y Perú. El Artículo 18.8: Diversidad Biológica, es uno de los más grandes éxitos en el TLC, y se establece lo siguiente:³ “Las Partes reconocen la importancia del cuidado y uso sustentable de la diversidad biológica y su papel en el alcance del crecimiento avanzado.

1. En resultado, las Partes se encuentran consolidadas a impulsar y emplear la conservación y la utilización sostenible de la diversidad biológica y todos sus elementos y niveles, agregando plantas, animales y hábitats, y recalcan sus responsabilidades en el Artículo 18.1 de este Capítulo.
Los miembros reconocen la significancia de obedecer y conservar las experiencias tradicionales y actividades de sus comunidades indígenas y otras Comunidades, las que a su vez promueven la conservación y uso sostenible de la diversidad biológica.
2. Los miembros también aceptan la significancia de la interacción y consulta pública, como se define en su legislación doméstica, en áreas que tienen que ver con el cuidado y uso sustentable de la diversidad biológica.
3. Los miembros podrán poner al acceso del público detalles referentes de las actividades y proyectos, agregando planes de cooperación, que incrementen interrelaciones con la conservación y uso sustentable de la diversidad biológica.

2 Comercio Internacional y Medio ambiente. Daniel C. Esty [http://www.oas.org/dsd/Tool kit/Documentosspa/ModuloI/Esty%20Lectura%20en%20Español.pdf](http://www.oas.org/dsd/Tool%20kit/Documentosspa/ModuloI/Esty%20Lectura%20en%20Español.pdf)

3 Tomado de: Tratado de Libre Comercio y Biodiversidad del Perú, Antonio Brack. www4.congreso.gob.pe/historico/cip/tlc/3_TR/3_4/01.pdf

4. cuyo objeto, los miembros aumentaran sus esfuerzos de cooperación en estas áreas, agregando sus empeños por medio del ACA.

Se sabe además que, en total los países lograrán doblegarse a consultas de cualquier tema que emerja como objeto del Capítulo para el medio ambiente. En asunto no se alcance a un pacto por intermedio de las consultas, asumirá que interponerse en el Consejo, quien intentara solucionar el tema de forma rápida. Sólo se podrá utilizarse al proceso de resolución de diferencias ante las infracciones a la legislación ambiental brotadas de aprobación con literal 1 (a) del Artículo 18.2 (que sólo se trata a esas infracciones a la legislación ambiental que perturban el comercio).

2.2. PLANTEAMIENTO DE LA HIPÓTESIS

2.2.1. Hipótesis Principal

El impacto que genera el libre comercio y la apertura comercial sobre la economía de los países integrantes de la alianza del pacífico 1970-2015.

2.2.2. Hipótesis Secundarias

1. La reducción arancelaria en los países miembros de la alianza pacífico ha dinamizado sus economías.
2. El impacto que ha tenido la inversión extranjera sobre la pobreza y la generación de empleos de los ciudadanos en su país de origen.
3. Los miembros de la Alianza Pacífico se han visto beneficiados con una corriente favorable en la promoción de sus exportaciones.

2.2.3. Identificación de Variables

Variables Independientes

1. Exportaciones de bienes y servicios
2. Importaciones de bienes y servicios
3. Inflación, como incremento del índice de precios al consumidor (IPC)
4. Población

Variables dependientes

5. PBI, o Producto Bruto Interno
6. Pobreza
7. Desempleo
8. Reservas Internacionales, incluido el oro

2.2.4. Matriz de consistencia

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS
GENERAL: ¿Cuál es el impacto que genera el libre comercio y la apertura comercial sobre la economía de los países miembros del Alianza del Pacífico durante el período 1970 al 2015?	GENERAL: Determinar el impacto que genera el libre comercio y la apertura comercial sobre la economía de los países miembros de la Alianza del Pacífico 1970-2015.	PRINCIPAL: El impacto que genera el libre comercio y la apertura comercial sobre la economía de los países miembros de la Alianza del Pacífico 1970-2015.
ESPECÍFICOS 1. ¿La reducción arancelaria en los países miembros de la Alianza Pacífico ha dinamizado sus economías? 2. ¿Cuál es el impacto que ha tenido la inversión extranjera sobre la pobreza y la generación de empleos del ciudadano en su país de origen? 3. ¿Los países miembros de la Alianza Pacífico se han visto beneficiados con un corriente favorable en la promoción de sus exportaciones?	ESPECÍFICOS: Los objetivos de la tesis son los siguientes: 1. Determinar si la reducción arancelaria en los países miembro de la Alianza Pacífico ha dinamizado sus economías. 2. Determinar el impacto que ha tenido la inversión extranjera sobre la pobreza y la generación de empleos de las personas e su país de procedencia. 3. Determinar si los países miembros de la Alianza Pacífico se han visto beneficiado con una corriente favorable en la promoción de sus exportaciones.	SECUNDARIAS: 1. La reducción arancelaria en los países miembros de la Alianza del Pacífico ha dinamizado sus economías. 2. El impacto que ha tenido la inversión extranjera sobre la pobreza y la generación de empleos de las personas en su país de procedencia. 3. Los miembros de la Alianza Pacífico se han visto beneficiados con una corriente favorable en la promoción de sus exportaciones.

2.3. Bases Teóricas

2.3.1. Ventajas Comparativas y Competitivas

El fundamento de Ricardo de la ventaja comparativa afirma que el comercio global se debe sólo a los contrastes internacionales en la productividad del trabajo. La

deducción básica del principio de Ricardo es que las naciones se orientaran a exportar aquellos bienes en los que su producción del trabajo sea relativamente alta.

En últimos años, Estados Unidos ha tenido grandes déficits comerciales (las importaciones exceden a las exportaciones) con países como China y Japón. Algunos testigos de la inundación de importaciones que llegan a Estados Unidos parecen sugerir que Estados Unidos no tiene una ventaja comparativa en nada. Es considerable que un País no tenga una ventaja absoluta de ninguna manera, pero no es posible que un País tenga una ventaja comparativa totalmente y que la índice nación no tenga una ventaja comparativa en lo absoluto. Eso se debería a que la ventaja comparativa es dependiente con los costos relativos. Una nación que tiene una desventaja absoluta en la mayor parte de los productos encontraría ventajoso especializarse en la fabricación del bien en el que su desventaja comparativa sea más baja. No “hay ninguna causa para que Estados Unidos se rinda” y le dé a China una producción de todo totalmente. Estados Unidos dejaría de ganar y también China, debido a que la producción internacional se disminuiría al dejar ociosos los recursos de Estados Unidos. La idea de que una País no tenga nada que brindar confunde la ventaja absoluta y la ventaja comparativa.

Sin embargo, el fundamento de la ventaja comparativa se emplearía para explicar los patrones de comercio internacional, las personas por lo general no están preocupadas por qué nación tiene una ventaja comparativa cuando compran algo. Una persona en una tienda de dulces no observa un chocolate suizo y uno de Estados Unidos y dice:

¿Me digo qué estado tiene la ventaja comparativa en la producción de chocolate? El que compra se asegura en el precio, después de analizar las variantes de calidad, para decir qué estado tiene la ventaja comparativa.

La ventaja en comparación con otros ha sido una transformación de la información y de las teorías económicas; indudablemente ha hecho posible un cambio esencial en la definición que cada líder de empresa tiene del rol de los procesos de información. Antes de las teorías de Porter, lo que se sabía se consideraba un elemento entre otros en el sistema que determina los negocios. Ahora por el contrario hay un grandioso reconocimiento del valor de las investigaciones como factor radical en los movimientos económicos. Por otro lado, gracias a las teorías de Porter se ha identificado que la información adquiere una gran fuerza y que por lo general no es apreciada frente a su real importancia, así que debe ser considerada como un

recurso que cada organización podría y debería emplear en su área de negocio. La ventaja en comparación con otros productos agregada por Porter guarda una interrelación implícita con la definición de valor, que en muchos casos podemos cambiar al concepto tradicional de costo en términos de planificación empresarial. Las dos preguntas básicas en que se centra la ventaja competitiva son:

1. ¿cuál es el valor rentable a largo o mediano plazo para un determinado tipo de empresa?
2. ¿cómo puede cada rubro de empresa confiarse de producir y mantener este valor?

Esta es la respuesta de Porter (1985), en áreas del todo generales:

La ventaja competitiva aumenta sustancialmente en razón del valor que una empresa está capacitada para generar. La definición de valor representa lo que los compradores están disponibles para pagar, y el aumento de este valor a un nivel más alto se debe a la disposición de ofrecer precios más reducidos en relación a los competidores por mejoras relativas o brindar beneficios únicos en el mercado que puedan ser compensatorio con los precios más altos. () Una empresa se dice que es rentable si el valor que está capacitado a generar es más alto de los costos causados por la elaboración del producto. En términos generales, podemos asegurar que el objetivo de cualquier estrategia de empresa es ocasionar un valor integrado para los compradores que esté por encima del costo empleado para elaborar el producto. Por lo cual en contraposición de los costos deberíamos usar la definición de valor en la evaluación de la posición comparativa.

Para que una empresa alcance una verdadera eficacia de crear valor a largo tiempo su planificación empresarial debe centrarse en llevar a cabo un plan de ventaja competitiva sustentable en el tiempo. Según Porter dos son las clases de ventajas competitivas que se pueden analizar en el mercado:

1. El primer lugar en costos, o sea la eficacia de elaborar un producto a un precio más bajo a nuestros competidores.
2. La diferencia con otros del producto, es decir, la capacidad de brindar un producto diferente y más llamativo para los consumidores en relación a los productos que venden nuestros competidores.

2.3.2. Modelo Heckscher-Ohlin

Se puede decir que una nación que tiene una gran disponibilidad de un recurso con relación a su oferta de otros recursos donde hay muchos en ese rubro. Una nación se orientará a generar relativamente más de los productos que usan profundamente sus recursos en abundancia. La conclusión es el teorema básico Heckscher-Ohlin del comercio: los estados se orientan a enviar a otros países los productos que son intensivos en los elementos con que están más que todo dotados. Pero, la gran parte de los economistas especializados en economía en el extranjero piensan que el modelo ricardiano está muy restringido para que sea aprovechado como modelo básico del comercio del mundo. Por el contrario, el modelo Heckscher-Ohlin ha ocupado un lugar central en la teoría del comercio, ya que ha permitido el trato relativo de los temas de la administración de la renta y del modelo de comercio. Por ello, el diseño que genera mejores deducciones está muy reducido para otros propósitos, mientras que, por ahora, hay fuertes evidencias contra el modelo Heckscher-Ohlin puro.

Aunque el modelo Heckscher-Ohlin ha tenido menos éxito para explicar los modelos reales del comercio en el mundo del que podría esperarse, sigue manteniéndose fundamental para comprender los impactos del comercio, especialmente sus efectos en la distribución de la renta. De hecho, el crecimiento del comercio Norte-Sur en las manufacturas (un comercio caracterizado por una intensidad de factores de las compras de productos del extranjero del norte muy diferentes a la de sus exportaciones) ha llevado el enfoque de las proporciones de elementos al eje de las discusiones prácticas sobre la política comercial internacional.⁴

2.3.3. Estándar de Comercio Modelo

A lo largo del tiempo con el desarrollo del comercio, podemos observar cómo se han incrementado múltiples diseños supuestos sobre los ocasionantes en la producción y lo referente al precio, entre los tres más resaltantes se puede ver: El modelo Ricardiano que da paso a la ventaja comparativa; El modelo de los factores específicos, hace énfasis a los factores específicos que se requieren en cada área y el modelo Heckscher-Ohlin, que propone que existen muchos factores que se pueden utilizar entre sectores. El modelo estándar de una economía abierta al comercio: se empeña mediante cuatro relaciones claves:

4 Economía Internacional, teoría y política. Paul R. Krugman, Maurice Obstfeld. 7° Edición

1. Relación entre precios relativos y demanda relativa.
2. Especificación del equilibrio mundial mediante la oferta y demanda relativas mundiales.
3. El impacto de la vinculación del intercambio.

Sabemos que la compra de un área determinada puede darse por varios factores, el factor más destacado por el cual se demanda un bien o servicio son por lo que se desea o se prefiere del consumidor, los cuales pueden ser reflejados gráficamente a través de las curvas de indiferencia, las cuales nos señala el consumo de los productos, esta curva de indiferencia tienen una pendiente decreciente ya que si se ofrece al individuo por debajo A se debe brindar más del producto T y mientras más se coloque a la derecha la curva más alto bienestar adquiere.

Efecto de renta: aumento de la satisfacción, este se orienta a aumentar el consumo de los dos bienes.

Efecto de situación: por otros productos del consumo, tiene efectos en la economía ya que se demanda menos producto T y mucho más A.

Relación de intercambio: el valor de un producto que un país exporta en principio repartido por el precio del bien que inicialmente importa, por lo cual, el incremento de las correlaciones de compra y venta mejora y se incrementa la satisfacción de una nación y lo opuesto.

Precio relativo de equilibrio Mundial: se crea en la interrelación de la oferta y la demanda relativa en el mundo, este valor relativo asigna la cantidad de unidades de Tela que tiene que exportar nuestro país para importar determinada cantidad de alimentos de otro País.

Con el mercado global cada país que adjunta a ella presenta efectos positivos y negativos debatidas a lo largo de los orígenes del comercio, al integrarnos en una economía globalizadas tenemos entrada a los mercados mundiales venideros para agregar nuestras exportaciones y con ello incrementa la competencia ya que todos los estados tienen objetivos relativamente homogéneos y es donde nuestros productores nacionales entran en competencia con los productores foráneos a nivel mundial. El desarrollo económico genera un desplazamiento hacia afuera de la FPP de una nación dado por el aumento de recursos o la mejora en calidad, dicho desarrollo tiende a adquirir una determinación, el aumento sesgado se dé cuando la FPP se mueve hacia afuera más en una orientación que en otra, cuando un

país refleja un incremento sesgado hacia la producción de determinado producto su producción aumenta y se reduce la producción del otro bien.

Cuando el desarrollo sesgado se amplía hacia el bien exportador por el país de se dice sesgado hacia la exportación y análogamente cuando es hacia un producto importado es Sesgado hacia la importación.

El incremento sesgado hacia la exportación en nivel mundial es provechoso para el país exportador, ya que mejora las vinculaciones de intercambio y el incremento sesgado hacia la importación en el resto de otros países empeora nuestra relación de compra y venta.

Los impuestos a las importaciones y los subsidios a las exportaciones no deben emplearse para deteriorar las relaciones con los estados socios comerciales, estas interacciones del gobierno cuando se aplican, lo hacen para promover industrias consideradas cruciales de la economía, distribución renta por motivos que tienen que ver con la balanza de pagos. La diferencia entre aranceles y subsidios a la exportación originan comparaciones entre los precios a los que los bienes serán comercializados en el mercado internacional (valores exteriores) y sus precios por el cual serán comercializados en el mercado nacional (valores interiores) Los resultados directos del Arancel genera a que los productos importados sean más costosos dentro de un estado que en el exterior, un Subsidio a la exportación proporciona a los productores un motivo para exportar por tanto será más beneficioso vender en el extranjero que en el mercado nacional a menos que el Precio regional sea más alto, con estos subsidios incrementara la oferta relativa internacional Los aranceles y subsidios a la exportación son conllevados frecuentemente como políticas relativas, ya que en un intercambio entre dos estados ambas políticas quieren colaborar a su producción regional pero tiene impactos contrapuestos sobre la interacción de compra y venta Los impuestos deterioran al resto de los países como a la nación que las aplica ya que crea una restricción a la entrada de productos que son enviados de otros países impulsando una economía sin acceso sin comercialización, es importante brindar un arancel optimo que maximice el beneficio neto, En lo referente a los subsidios también pasa lo mismo ya que los otros estado están no tiene ventajas diferenciales con ellos y la base del comercio implica exportar lo productos que mejor elaboramos a más bajo coste sin reducir su eficacia e importar aquellos en los que no hemos adquirido ninguna ventaja en producir y por tanto su producción es más baja y a un más alto coste o mejor utilización de recursos.

2.3.4. OMC: Facilitador del Comercio exterior

La Organización Mundial del Comercio se creó en 1995, lo que la hace una de las organizaciones mundiales más nuevas. La OMC es la sucesora del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), fijado tras la segunda guerra mundial.

La OMC es una organización internacional con pleno derecho, con oficinas centrales en Ginebra, Suiza tiene mucho más amplio alcance que el viejo GATT, al llevar al sistema de comercio multilateral, por primera vez, al comercio en servicios, la propiedad intelectual y la inversión. La OMC también administra un paquete unificado de acuerdos para que todos los miembros se comprometan; en contraposición, el contexto de trabajo del GATT agregaba muchos tratados laterales (Por ejemplo, medidas antidumping y subsidios) y su afiliación estaba limitada a unas cuantas naciones.⁵

La OMC está conformada por más de 140 integrantes, que representan más del 97% del comercio global. Más o menos otros 30 países están pactando su interacción a la Organización.

Los acuerdos son aplicados por el grupo de los estados partes. Normalmente esto se hace por consulta. Sin embargo, también es posible llegar a la elección por la gran parte de los votos enviados, si bien ese proceso nunca ha sido usado en la OMC y sólo se aplicó en contadas situaciones en el plano de su predecesor, el GATT.

En los finales 50 años hemos colaborado a un desarrollo exitoso del comercio internacional. Las exportaciones de productos han reflejado un incremento promedio por año del 6% y, en 2000, el total de la compra y la venta de productos comerciales eran 22 veces mayor al nivel logrado en 1950. El GATT y la OMC han coadyuvado a elaborar un proceso comercial consistente y abundante que ha permitido alcanzar un desarrollo nunca antes visto.

Paul R. Krugman en su libro de Economía Internacional menciona algunos argumentos a favor del libre comercio:

- La eficiencia. Es una de las justificaciones del libre comercio, es, simplemente, el otro lado de la moneda del análisis coste-beneficio de por ejemplo un arancel.

⁵ Véase Economía Internacional, Robert J. Carbaugh. 12ª Edición, CENGAGE Learning, http://webdelprofesor.ula.ve/economia/oscard/materias/E_E_Mundial/Economia_Internacional_Robert_Carbaugh_12th_ed.pdf

El impuesto origina una caída neta en la economía, y éste se ocasiona por el mal uso de los incentivos económicos de productores y consumidores.

Análogamente, explica que una transformación hacia la apertura del comercio suprime estas distorsiones e incrementa la satisfacción en la nación.

- Los beneficios adicionales. Krugman afirma que un tipo de ganancias adicionales comprende las economías de escala. Los mercados resguardados no solo dividen la producción mundial, sino que, al disminuir la competitividad e incrementar los beneficios, también adhieren a muchas empresas a la industria resguardada.
- Otro elemento en beneficio de la apertura comercial es que, al brindar a los empresarios una motivación para encontrar nuevas formas para exportar o competir con las importaciones, el libre comercio proporciona mayores opciones para la enseñanza y lo novedoso que un proceso de comercio «Administrado», en el que el Gobierno rige en gran mayoría el modelo de importaciones y exportaciones.
- Los argumentos políticos en beneficio de la apertura comercial. demuestra el hecho de que una responsabilidad política con el libre comercio puede ser una excelente idea en el ejercicio, inclusive a pesar de que puede haber, en primer lugar, mejores políticas. Los economistas afirman con frecuencia que las políticas comerciales, en el ejercicio, están sometidas por intereses políticos particulares más que por una diferenciación de los costes y mejoras regionales. Así también menciona los argumentos en contra
- Vinculación de intercambio comercial en beneficio del arancel. viene directamente de la evaluación coste - beneficio en el caso de un estado grande, que puede interferir sobre los valores de las exportaciones extranjeras, un arancel reduce el precio de las importaciones y, por consiguiente, crea una mejora en la interrelación de intercambio.
- Caída del comercio regional frente a la liberación comercial. Dejando a un lado el tema de la relación de compra y venta, la causa teórica fundamental en pro de la apertura comercial se basaba en la evaluación coste-beneficio, que emplea los conceptos de excedente del consumidor y del productor. Muchos economistas han rechazado el libre comercio basándose en el argumento de que estas definiciones, en especial el de sobrante del productor, no miden adecuadamente los costes y beneficios.

- Los analistas de la argumentación de los resguardos por los fallos del comercio creen que este argumento es normal: muchos declives del libre comercio son adquiridas, no porque sus beneficios excedan a sus costes, sino porque el público no conoce sus verdaderos costes. Una manera importante para enfocar la atención en el volumen de los costes es comparar los costes de la política del comercio con políticas nacionales alternativas.

Los tratados de la OMC son amplios y complicados porque se basa en textos jurídicos que comprenden una mayor gama de actividades. Alternan de los sucesivos asuntos: agricultura, textiles y vestido, servicios bancarios, telecomunicaciones, contratación pública, reglas industriales y seguridad de los productos, reglamentos sobre sanidad de los alimentos, propiedad intelectual y muchas áreas más. Por otro lado, todos estos textos están basados en muchos valores simples y fundamentales que conforman el centro del proceso multilateral de intercambio.

Glosario de términos

1. **Tratado bilateral:** acuerdo firmado entre dos países con fines definidos, como son: compra y venta preferencialmente de bienes, proporcionarse ventajas correlativas; delimitar las mismas oportunidades a terceros estados, que no intervienen del tratado; etc.
2. **Acuerdo de integración económica:** Se define como la responsabilidad asumida por dos o más naciones, para integrarse en el sistema de suspensión de las barreras en el flujo de las mercancías, capitales y los ciudadanos, del equilibrio de las políticas económicas y de la incorporación de una moneda unitaria.
3. **Acuerdo de libre comercio:** comprende la suspensión de las restricciones comerciales (tributarias y no tributarias) entre los estados integrantes, facilitando el libre comercio de todas las mercancías encontradas en el mundo arancelario. En particulares áreas, puede comprender también el área de servicios.
4. **Acuerdo multilateral:** pacto ratificado entre más de dos naciones, fundamentalmente varios estados en conjunto en un modelo muy significativo que hace a la gran parte del total, con fines que podrían ser los mismos que los pronunciados en los tratados de esfera bilateral. Se pueden diferenciar de un tratado plurilateral, por comprender en su esquema al total del grupo de los participantes.
5. **Acuerdo preferencial:** acuerdo entre naciones por el que los miembros que firman se reparten de igual modo condiciones benéficas en el área comercial, aduanera, financiera o demás gama del ejercicio productivo.
6. **Administración aduanera:** Es el ente administrativo, desvinculada de la Aduana de la nación.
7. **Aduana:** concepto general, utilizado para asignar al servicio del gobierno que está particularmente comprometido de controlar las leyes que tienen que ver con la importación y exportación de bienes para la cobranza de los aranceles por generar derechos e impuestos
8. **Aduanas de frontera:** tienen el deber de controlar el comercio internacional, tanto en importación como en exportación de bienes, en los pasos fronterizos del área geográfica nacional, en las vías principales de entrada al país con el exterior y en aquellos sitios que son considerados con bases estratégicas.

9. **Aduana nacional:** ente que controla la aplicación de las leyes aduaneras, que abarcan a la importación y exportación de bienes y a los otros controles aduaneros, de observar y hacer observar los impuestos aduaneros que se les deban aplicar y de obedecer las demás actividades que se le asignen.
10. **Arancel:** Ley, tasa aduanera o impuesto de recibir mercancías del extranjero que son aplicables unas veces que entran a territorio aduanero, por ser hecho y procedentes del exterior de la nación.
11. **Arancel de aduanas:** texto jurídico que abarca las tarifas que son aplicables a los bienes en la importación, esto quiere decir, los derechos que implica la entrada de mercancías extranjeras. Actualmente, la participación de muchos estados en cooperaciones y uniones aduaneras ha originado que gradualmente se reduzca de manera permanente las cifras arancelarias.
12. **Arbitraje:** Procedimiento a través del cual el que compra y vende pueden manejar sus contrastes sin tener que llegar a los tribunales judiciales.
13. **Balanza comercial:** vinculación de la Balanza de Pagos, que abarca los denominados flujos de importación y exportación de productos que se aprecian y servicios, entre un estado y demás países durante el lapso de tiempo, que por lo general es de un año.
14. **Balanza de pagos:** esquema contable donde se reflejan los financiamientos y los débitos de las transacciones que tiene un país con otros y con organismos internacionales. Estas operaciones se subdividen en dos agrupaciones grandes: Cuenta Corriente y Cuenta de Capital.
15. **Banco emisor:** ente bancario que asigna una Carta de Crédito, la cual podría ser cancelada por éste o por un tercer ente (banco avisador/pagador) al cliente.
16. **Barrera administrativa:** Aplíquese este significado al grupo de reglas de tipo administrativo y de orden de unas elites, aplicadas por una nación con la finalidad de restringir la libre comercialización en su espacio geográfico de bienes originarios a nivel mundial.
17. **Barrera arancelaria:** se dice así al impuesto de importación corriente y totalmente visible que impone una nación con el objeto de limitar y no permitir la entrada al comercio del país de mercancías importadas.
18. **Barrera no arancelaria:** procedimiento distinto al arancel de importación, pero de impacto relativo, destinada a limitar o restringir la entrada al comercio

nacional de bienes importados, con la justificación de que dicha medida no es tangible o apreciable, como el arancel.

19. **Barrera técnica:** normativa impuesta por la administración de un País a la que ha de acomodarse los bienes y servicios que proceden del exterior para poder ser intercambiados en ese estado. Pueden adquirir muchas maneras, como la certificación de origen de la mercancía; las certificaciones técnicas; normas y especificaciones de toda clase. Se llama también restricciones no arancelarias o para-arancelarias.
20. **CAFTA:** acuerdo nacional de libre comercialización entre los Estados Unidos y seis países de Centroamérica: Guatemala, El Salvador, Nicaragua, Honduras, Costa Rica; La República Dominicana se hizo miembro del tratado en marzo de 2004, después de que terminaron las negociaciones con los países Centroamericanos.
21. **Canastas de desgravación:** Se llama así a las diferentes fases de no gravamen que pasaran a tener los productos industriales y agrícolas. En las negociaciones con EE.UU. existen cuatro canastas: *A* para bienes que serán desgravados rápidamente. *B* productos que serán desgravados en 5 años. *C* la desgravación se dará en 10 años. *D*, para agrícolas, que obedece a los bienes susceptibles y que va a tener una desgravación por encima de 10 años. (Se establece en el periodo de negociación la duración).
22. **Concesión portuaria:** acción administrativa en el cual el País concede a empresas nacionales o extranjeras, el beneficio a explotar determinada infraestructura de puertos o realizar obras de infraestructura portuaria para poder brindar servicios públicos. Implica la transferencia de algún tipo de infraestructura portuaria de propiedad del estado para su explotación por parte del ente prestador con la finalidad que la misma sea centro de mejoras o crecimiento.
23. **Comercio de servicios:** operaciones comerciales que tienen que ver con el suministro de servicios de cualquier área. Se ha dado en llamar en algunos casos, “comercio intangible”.
24. **Comercio exterior:** grupo de operaciones comerciales interrelacionadas, que se realizan entre las personas de una nación y los residentes de otros países. El comercio exterior basa su enfoque en la evaluación de las interacciones económicas entre dos o más naciones.

25. **Comercio internacional:** Conjunto de transacciones comerciales y crediticias que tiene lugar en el comercio global. Lo cual implica un alcance de universalidad, a diferencia al objeto limitado y regional de la palabra “comercio exterior”.
26. **Competitividad:** grupo de beneficios como eficacia, atención al usuario, estudio, precio, entre otras, que proporciona a una empresa las diferencias comparativas de otras.
27. **Comunidad Andina de Naciones (CAN):** Organismo subregional integrada por Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela y comprendida por los organismos e instituciones del Sistema Andino de Integración (SAI). Existe un área de Libre Comercio entre los estados miembros.
28. **Concesión arancelaria:** se concede un arancel más bajo en beneficio de los productos originarios de determinadas naciones a los cuales se pactan en dar mayores facilidades de entrada al mercado nacional, que las que se dan a los bienes originarios de otros países. Se llama también con el concepto de “Preferencia Arancelaria.”
29. **Conocimiento de embarque:** comprobante de recibo de productos embarcadas o por embarcar en un buque, que comprende el estado de las mismas que se entregan y reciben a bordo, en base al cual se responsabilizan a entregarlos en el puerto de destino al propietario, o a quien éste apoderado, siempre que este haya cumplido con la cancelación de los fletes y demás cargos especificados en el certificado.
30. **Control por auditoria:** Las restricciones mediante las cuales la Aduana se informa con relación a la transparencia y a la veracidad de las declaraciones mediante de la evaluación de los libros, de los registros, de los procesos comerciales y de todos los detalles comerciales que se realiza en poder de las personas o de las empresas que lo requieran.
31. **Contenedor:** Un almacenador (cajón portátil), tanque que se puede mover o análogo que obedece a las siguientes particularidades:
 - a) Comprende una división cerrada, por completo o parcialmente, que tiene el fin de guardar mercancías.
 - b) Tenga forma permanente y, por consiguiente, sea totalmente fuerte como para resistir su empleo una y otra vez.

- c) Haya sido preferentemente diseñado para permitir el transporte de mercancías, por uno o más medios de transporte, sin que se pueda tocar de manera intermedia la carga.
 - d) Esté hecho de forma tal que facilite su desplazamiento fácil y confiable en particular al instante de su traslado de un medio de transporte a otro.
 - e) Haya sido elaborado de tal provecho que resulte cómodo llenarlo o vaciarlo.
 - f) Internamente sea de fácil acceso a la inspección aduanera sin la existencia de áreas donde puedan esconderse mercancías.
 - g) Esté constituido por puertas u otras aberturas provistas de dispositivos de resguardo que aseguren que no sea manipulado durante su transporte o almacenamiento y que se pueda recibir sellos, precintos, marchamos u otros mecanismos propios, sea reconocible a través de marcas y cifras gravadas de tal manera que no puedan modificarse o violarse y pintados de forma que este fácilmente a la vista y contenga un nivel interior de un metro cúbico, por lo mínimo.
32. **Control de aduana:** grupo de procedimientos adoptados con el fin de resguardar el deber y obediencia de las leyes aduanera que la Aduana tiene la función de aplicar.
33. **Counter trade:** En el comercio mundial, aquel realizado sin la dotación de dinero, enfocándose en el intercambio comercial, sin operaciones monetarias.
34. **Crédito documentario:** pacto firmado por el que un banco -denominado emisor-está obligado con el que vende, a solicitud y de conforme con las especificaciones del que compra, a cancelar una cantidad de dinero hasta un nivel indicado, dentro de un lapso señalado y frente a entrega de determinados documentos. Las reglas que por lo general controlan su aplicación se encuentran en las llamadas Usos y Reglas Uniformes a los créditos documentarios.
35. **Declaración de aduana:** acción mediante la cual se brinda en la forma señalada y acordada por la Aduana, las investigaciones necesarias por ella.
36. **Declaración de mercancías:** Una manifestación elaborada de la manera prescrito por la Aduana, a través de la cual las partes interesadas señalan el control aduanero deberá imponerse a los productos, facilitando la información requerida que la Aduana necesita para hacer cumplir del régimen aduanero pertinente.

37. **Declaración certificada de origen:** datos sobre la procedencia de las mercancías certificada por un gobierno o entidad facultada para hacerlo, a través del cual se recurra en acciones o situaciones contenidas en la ley como delito de contrabando, fraude aduanero u otros.
38. **Exportación:** envió al extranjero de cualquier producto de un territorio aduanero.
39. **Exportación definitiva:** regla aduanera impuesta a los bienes en libre flujo, que son enviadas del territorio aduanero nacional y que estén destinadas a continuar definitivamente fuera de éste.
40. **Exportador:** interlocutor que sí o a través de una agencia que distribuya aduanera muestra una declaración de bienes de exportación con los deberes previstos en disposiciones jurídicas.
41. **Fabricado en:** Del inglés “made in”, palabra dada de forma normal para el comercio internacional, que comprende los productos de exportación la nación de procedencia de la mercancía y para comprometerse como respaldo de su buena calidad. Su utilización se ha ampliado para objetivos de comparación del bien, valorándose ahora inclusive para el comercio nacional.
42. **Factoring:** transacción financiera mediante la cual un exportador puede cobrar de forma inmediata vendiendo lo que se tiene que pagar a un cobrador (“factor”), quien se hará responsable de que le pague el comprador del extranjero.
43. **Facilidades portuarias:** Infraestructuras portuarias dispuestas para la comodidad de los usuarios.
44. **Factura comercial:** Documento esencial en toda operación comercial, y debe ser realizada por el exportador, este aval especifica las mercancías que comprende la base de la operación, señala el precio acordado entre las partes y el precio total, los medios y la divisa de la transacción. Entre los fines más significativos para las que se maneja la factura comercial se señalan las siguientes: inspección de la salida por las aduanas en el lugar de exportación; inspección por las aduanas en el lugar de importación; inspección por el comprador al recibo de las mercancías; y, cancelación de los bienes por el que compra.
45. **Fecha de vencimiento:** Día mes y año en el cual se obligará el pago de los aranceles aduaneros o el término del lapso para la facultad de un derecho, obedecer en una ordenanza prescrita por regla o la utilización de una transacción aduanera.

- 46. **Fianza de cumplimiento:** pacto de un banco de pagar una determinada cifra al comprador en el hecho de que no cumpla el contrato.
- 47. **Flete falso:** cuando el que expende guarda lugar a bordo de un buque, pero no lo dispone. El que transporta puede esperar que se la gratifique por ello, número que se lo llama falso flete.
- 48. **Flag of convenience (Fog):** palabra inglesa que quiere decir “Bandera de Conveniencia”. datos de un buque mercante de otro país en una nación que le ofrece los medios de un pabellón de registro libre para la realización de sus ejercicios mercantiles.
- 49. **Forfaiting:** palabra inglesa que significa mecanismo financiero por medio del cual un ente financiero da por anticipado dinero al exportador mediante de un descuento de una nota, como ser un pagaré, carta de crédito o letra de cambio.
- 50. **Franquicia:** manera de contratar por el cual la firma del titular de una marca de un bien o servicio, otorga el derecho de explotación para el comercio del mismo.
- 51. **Franquicia aduanera:** se exceptúan de los derechos de Aduaneros a determinadas mercancías que ingresan al país, es decir, que son libres del pago de derechos de impuestos y otros aranceles aduaneros.
- 52. **Garantía:** compromiso que se adquiere a beneficio de la Aduana, con el fin de resguardar el pago de los aranceles aduaneros, sus intereses, innovaciones, multas y otros deberes que hubiesen.
- 53. **Gravamen:** régimen, referido a, tributo o participación monetaria o tasa que se estipula y obliga a las importaciones de bienes a una nación. Aplíquese en los acuerdos comerciales a nivel mundial, para abordar de forma genérica a los regímenes aduaneros y cualquier otro pago de más de impacto relativo, sea en el contexto fiscal, monetario o cambiario u otro, que radique sobre las importaciones y exportaciones.
- 54. **Gravamen arancelario:** El tributo arancelario es parte del arancel aduanero que grava a la importación o exportación de bienes.
- 55. **G-2:** acuerdo establecido en principio entre Colombia, México y Venezuela en 1997, que se orientaba a establecer normas transparentes y de mejoría mutua para las interacciones comerciales, reduciendo o suprimiendo aranceles.

Según Zuluaga, con la salida de Venezuela de este acuerdo, se deterioraron las visiones para llegar al Libre Comercialización en el 2011, pero esto no resta la relevancia de México, cuyo comercio es extenso y su poder de capital, en aumento. Actualmente se está gestionando una negociación para profundizar preferencias comerciales y definir aclaratorias para algunos bienes del rubro agropecuario, entre los que se encuentran carne de bovino, quesos (especialmente e tipo Gouda) y leche.

56. **IED:** abreviatura utilizada en el ámbito mundial para hacer mención a la “Inversión Extranjera Directa”.
57. **Ilícito aduanero:** Todo hecho o falsificación a través de la cual se comete un delito estipulado en la legislación de aduanas, en actividades aduaneras y de comercio internacional.
58. **importación para el consumo:** El reglamento aduanero por el cual los productos importadas pueden mantenerse de forma definitiva dentro del área aduanera.
59. **Importador:** interlocutor que manifiesta a través de una agencia de distribución aduanera, la especificación de mercancías para la entrega con el cumplimiento de los regímenes aduaneros.
60. **Instalaciones portuarias:** zonas de infraestructura y superestructura, fabricadas en un puerto o alrededor de él, para proporcionar la atención de buques, prestación de servicios portuarios o fabricación y mantenimiento de buques.
61. **International commercial terms (incoterms):** palabra inglesa que quiere decir, Términos Comerciales Internacionales, expuestos por la Cámara de Comercio Internacional, con centro en París, Francia, con el objeto de tener una comunicación standard que quite las dudas de la libre significancia, para lo cual cada terminación en el comercio abarca con claridad un concepto sobre los compromisos entre el que compra y vende.
62. **Infracción aduanera:** el no cumplimiento o intento de violación de la legislación aduanera del país.
63. **Inversión:** Todo capital o recurso que se tiene o se está por recibir pactado en un proyecto con la visión de obtener beneficios y la prevención de riesgo económico.

- 64. Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA/ATPDEA):** Reglas de preferencias en el comercio proporcionada por Estados Unidos a los estados andinos en reconocimiento por su lucha contra el narcotráfico. Esta ley permite que más de 6 mil productos ecuatorianos accedan al mercado estadounidense con cero aranceles.
- 65. Licencias previas:** Ejemplo de barreras no arancelarias que consiste en autorizaciones para poder exportar o importar determinadas mercancías. Se utilizan, por ejemplo, a la entrada de sustancias que llevan un control, pero también pueden ser utilizada como un acto para proteccionismo.
- 66. Mercado común:** normalmente tiene que ver con el espacio estipulado por un conjunto de países que han eliminado los aranceles y otras restricciones que impidan o reduzcan el intercambio entre ellas, pero conllevan un arancel externo común sobre los productos traídos de otros lugares no pertenecientes a su unión.
- 67. NAFTA:** El Nafta (North American Free Trade Agreement) o Tratado de Libre Comercio para Norteamérica comenzó a regirse en enero de 1994. Las políticas de México, Canadá y Estados Unidos, confiados en reafirmar los lazos comerciales y de cooperación entre sus naciones, firmaron un TLC, el cual conllevaría los fundamentales propósitos: impulsar los medios para una competitividad equilibrada; aumentar las opciones de inversión; brindar la protección necesaria a los derechos de ser autor intelectual; Eliminar barreras al comercio entre los tres países, impulsando el crecimiento económico y otorgando a cada nación asignada el mismo acceso a sus respectivos comercio, entre otros.
- 68. Negociación:** Trato e intercambio, de compra y venta o de intercambio de géneros, mercancías o valores para incrementar su patrimonio.
- 69. Normas de origen:** Son el grupo de reglas y detalles con respaldo a las cuales habrá de resaltar la procedencia (país) de las mercancías tasitas a nivel internacional. Como razones para fijar el origen de un bien son impuestos los mecanismos de:
- **Valor agregado:** es el precio (generalmente en porcentajes) que se suma a un producto en relación de la reforma que esta pueda tener, confiriéndole una individualidad caracterizada.
 - **Transformación sustancial y salto arancelario:** la mercancía obtenida se asigna a que ha pasado por un cambio suficientemente si se relaciona

a una partida, en una nomenclatura sistemática de bienes, a diferencia de la impuesta a cada uno de las mercancías usadas en su fabricación.

70. **Organización Mundial de Comercio (OMC):** Es un organismo que surgió en el año de 1994. Tiene como fin aumentar el comercio internacional mediante de su liberación.
71. **Productividad:** correlación entre lo que produce (bienes y servicios) totalmente por unidad de insumos (capacidad productiva) en un lapso de tiempo estipulado.
72. **Preferencias arancelarias:** minimización o erradicación de los aranceles de importación, otorgados por un estado a otro en el contexto de un tratado.
73. **Sistema de Preferencias Generalizadas:** tratado comercial mediante el cual se conceden preferencias arancelarias a las importaciones de estados con miras de crecimiento.
74. **Solución de controversias:** Mecanismo mediante el cual se pretende resolver los conflictos ocasionados por el no cumplimiento de la norma concedida en el marco de un acuerdo comercial.
75. **Trade Promotion Authority (en inglés):** Decisión mediante la cual el Congreso de Estados Unidos de Norteamérica otorga a su gobernante la facultad para pactar tratados comerciales con el compromiso de que cuando éstos se conozcan por el poder de la asamblea, éste lo operara por medio de un proceso fácil y rápido y en el cual no se podrían agregar enmiendas a lo acordado.
76. **Trato de Nación Más Favorecida (NMF):** Establece que cualquier beneficio o concesión que se da por un miembro de la OMC a un producto originario de otro país miembro, será concedido inmediata e incondicionalmente a todo producto similar originario de todos los demás países miembros.
77. **Zona de Libre Comercio:** manera de integrar la economía que suprime las restricciones arancelarias al comercio de mercancías entre los estados participantes.
78. **Zona Franca:** zona aislada de todo centro urbanizado, con puerto propio o al menos próximo, en la que hay exención de obligaciones arancelarios para los productos importados Las Zonas Francas brindan beneficios fiscales como eliminación de derechos aduaneros, IVA e impuestos especiales, no se aplican restricciones cuantitativas o cualitativas, etc.

CAPÍTULO I

EVOLUCIÓN ECONÓMICA EN LA ALIANZA DEL PACÍFICO

Contenido

Introducción

1. Alianza del Pacífico
2. Evolución de los Agregados Económicos
3. Principales Acuerdos Comerciales Estratégicos
4. Comercio Bilateral en el Marco de la Alianza del Pacífico
5. Análisis Sobre la Evolución Económica de la Alianza del Pacífico

Introducción

En el mundo actual globalizado se encuentra cada vez más común ver la conformación de bloques económicos que conforman las naciones con el objetivo de mejorar sus condiciones económicas valiéndose de las ventajas y beneficios que genera el libre mercado. Una de ellas, y dentro de las más actuales es la denominada Alianza del Pacífico que nos dedicaremos a revisar exhaustivamente.

La Alianza del Pacífico, conformada desde 2011 por Chile, Colombia, México y Perú, es la más reciente expresión de la tendencia de América Latina y el Caribe de conformar nuevos espacios de integración que incorporan nuevos temas, nuevos socios e inclusive nuevos vínculos entre los diversos procesos subregionales, mediante la apertura de los intercambios de bienes, servicios, capitales y servicios. Por esta razón se dice que es un sistema de integración extensa.

El despegue de la integración regional y subregional ha sido lento, pues luego de más de 50 años el comercio intrarregional oscila en el 20% del comercio total, mientras que los grandes bloques del mundo superan fácilmente el 50%. Precisamente, la Alianza del Pacífico (AP) pretende romper con esta inercia dentro de la integración de ALC.

Además de los cuatro países mencionados, la Alianza del Pacífico tiene en línea de adhesión como partes de pleno derecho a Costa Rica y Panamá, al tiempo que desarrolla sus actividades en el marco de unos 14 grupos de trabajo con el acompañamiento de unos 32 países de la región y fuera de ella, que participan como observadores.

La Alianza del Pacífico beneficia la interacción como factor de desarrollo económico y social, con miras a promover el emprendimiento y la conformación de cadenas productivas, dentro de un espacio ampliado y competitivo, incentivo a las inversiones y el intercambio comercial, preferiblemente con la zona del Asia Pacífico.

1. Antecedentes

A inicios del 2011 se realizaron reuniones a nivel de gobernantes, Ministros y Viceministros de Comercio internacional, con el objeto de establecer una hoja de vías a llevar, que integraría no solamente los casos tradicionales en áreas comerciales, sino otras áreas con fines de integración.

El 28 de abril de 2011, en la ciudad de Lima, los gobernantes de Chile, Colombia, México y Perú acordaron la Declaración de Lima, el primer documento legal que acoge la perspectiva de la medida. En este se acordaron en desarrollar progresivamente hacia el fin de lograr el libre movimiento de mercancías, servicios, capitales y personas, para lo cual se prefieren actividades en algunas áreas que incluyen flujos de personas de negocios y permiten el tránsito migratorio; permitiendo el comercio y colaboración aduanera; cooperación y procedimientos de solución de conflictos.

Panamá intervino en calidad de observador. En suma, se originaron Grupos Técnicos para cada una de los temas señalados y se consolidó un Grupo de Alto Nivel (GAN), a nivel de Viceministros y Viceministras de Relaciones Exteriores y de Comercio internacional, que llevara a cabo la supervisión las innovaciones de los grupos técnicos, de estudiar nuevas áreas en las cuales se pueda continuar mejorando y de elaborar una planificación para la proyección y relación externa con otros órganos o grupos nacionales, en especial del Asia Pacífico.

El 6 de junio de 2012 durante la IV Cumbre Presidencial, en Paranal - Chile, firmaron el Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico, Colombia, Chile, México y Perú como estados partes y Panamá y Costa Rica como países observadores.

En este, se estipulan como requisitos preferenciales para que un País pueda intervenir, el conocimiento a la entrada en vigor del Estado de Derecho, la libertad, la división de poderes de la nación y el resguardo y respeto a los derechos humanos y aperturas necearais. Por otra parte, se define que los avances de las actividades de los Grupos Técnicos originados en la Declaración de Lima (Comercio e Integración, movilidad de Personas de Negocios y acceso a el Tránsito Migratorio, Servicios e Inversión y Cooperación, y se suman del Grupo sobre temas Institucionales y Solución de diferencias conformado por el Grupo de Alto Nivel - GAN) se crearan teniendo en cuenta lo estipulado en el tratado Marco en el plano que los acuerdos pactados en el contexto de la Alianza del Pacífico no reemplazarán, ni cambiaran los tratados económicos, comerciales y de integración bilaterales o multilaterales en pleno derecho entre los miembros.

De esta forma, se han pactado diez Cumbres gubernamentales, la última hecha en Paracas, Perú, el 3 de Julio del 2015, en la cual el Perú contrajo la Presidencia Pro Temporal de la Alianza del Pacífico por el lapso de un año. De igual modo en el plano de dicha Cumbre se agregaron diez nuevos países Observadores.⁶

2. Propósito

La Alianza del Pacífico comprende un área de interacción extrema para desarrollar hacia el libre flujo de mercancías, servicios, capitales y personas y promover un alto incremento, avance y de competencia de las economías de los miembros. Surgió como idea del Perú, en base a la invitación hecha por el líder Alan García el 14 de octubre de 2010 a sus opositores de Colombia, Chile, Ecuador y Panamá para formar un “área de integración amplia” en la que se confié amplia liberación para el movimiento de productos, servicios, capitales y personas, con la perceptiva de transformar esta área en un contexto de integración para la nación, conformando además una base económica común con visión a otros países, preferiblemente, el Asia. Después, México se agregó a la idea integrada por Colombia, Chile y Perú, mientras que Panamá se agregó como estado observador.⁷

La Alianza del Pacífico es una idea de interacción nacional integrada por Chile, Colombia, México y Perú, oficialmente creada el 28 de abril de 2011, en los cuales los fines son:⁸

- Elaborar, de manera interactiva y consiente, una zona de integración extensa para desarrollar sustancialmente hacia el libre flujo de mercancías, servicios, capitales, personas y economía.
- Promover un más alto incremento, avance económico y competitividad de las economías de sus participantes, con la visión de alcanzar una mejor satisfacción, desplazar la desigualdad de clases y promover la participación social de sus ciudadanos.
- Transformarse en una base de integración política, interrelación económica y comercial, y visión al mundo, con preferencia en la zona Asia-Pacífico.

El panorama, que inicia con las negociaciones en el 2011, es amplio ya que no solamente intenta la libre comercialización de productos, servicios, capitales, el libre

6 Tomado de la página web: www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=comcontent&view=category&layout=blog&id=166&Itemid=185

7 Tomado de: www.acuerdoscomerciales.gob.pe

8 Tomado de: alianzapacifico.net/que-es-la-alianza/#antecedentes

flujo de personas; sino que adicionalmente a ello, incursiona en campos como la educación, cultura, salud, tecnología, innovación, y nuevas ideas y proyectos, la modernización del Estado, el turismo, las pequeñas y medianas instituciones, la confianza y el espacio geográfico.

Con la firma del Protocolo que se añade a la Alianza del Pacífico entre, Colombia, Chile, Perú y México desgravaron aranceles en un inicio a 92% de los productos que comercializan, con esto se abren las posibilidades de impulsar y dar mayor movilidad al comercio y servicios entre estos países.

El 24 de septiembre de 2016 en la III Reunión Ministerial entre la Alianza del Pacífico y la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN), en el marco del 71° periodo de sesiones ordinarias de la Asamblea General de Naciones Unidas en Nueva York, se adoptó un Marco de Cooperación, por medio del cual se establecen cuatro áreas prioritizadas para ser desarrolladas entre los dos Mecanismos: Cooperación Económica; Educación y Contactos Persona a Persona; Ciencia, Tecnología e Innovación; y Desarrollo Sostenible.⁹

3. Importancia a la Actualidad

En los últimos años en América Latina y el Caribe se ha registrado importantes avances en la reducción de las restricciones arancelarias al comercio intrarregional. Ello es el resultado de los esfuerzos desplegados en los distintos esquemas subregionales de integración, de la suscripción de una amplia red de acuerdos que vinculan a países y agrupaciones de distintas subregiones y de los procesos de apertura unilateral emprendidos en numerosos países desde la segunda mitad de los años ochenta. La liberalización alcanzada es un activo que es preciso valorar y preservar.

En ese contexto y a pesar de tener pocos años vigente, la Alianza del Pacífico se propaga como una esfera de opciones para ampliar los negocios tanto a nivel dentro del estado como con otros debates del Pacífico. Por este motivo, el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, viene desempeñando sin cesar en lograr los logros planteados a nivel de Alianza, con el objeto de beneficiarse en gran medida de las potencias del tratado en cuanto a negocios se refiere. Según Forbes, se estima que estos cuatro países totalizan una población de 215 millones de habitantes con un PIB per cápita, en promedio, de 10 mil dólares, un PIB de 2 billones de dólares

9 Tomado de: www.cancilleria.gov.co/international/consensus/pacific-alliance

que representa poco más del 40% del producto de América Latina, y concentra el 52% del mercado de América Latina a nivel mundial (1.1 billones de dólares).¹⁰ Esto está relacionado a que las cuatro naciones se alejaron notoriamente en los años recientes de las políticas económicas más integradas que se mantuvieron como otras extensas economías del continente, como Brasil y Argentina. En contraposición, promovieron la apertura comercial y la inversión de otros países, tanto entre ellos como con respecto a terceros estados.

Los cuatro países de la Alianza del Pacífico, así como los dos candidatos a ingresar e, inclusive, los observadores, podrían conformar una plataforma de acción para el impulso y profundización de la integración de ALC. Sus miembros tienen importante participación en los proyectos para la construcción de la infraestructura mesoamericana y suramericana y podrían también estudiar propuestas de negocios para favorecer la interconexión aérea y marítima del Caribe. Igualmente, su política de integración abierta debería hacer importantes propuestas para la constitución de la Preferencia Arancelaria de la CELAC, que beneficiaría especialmente a los países caribeños y centroamericanos.¹¹

Las exportaciones peruanas hacia sus miembros de la Alianza del Pacífico, han mantenido una tendencia creciente aun después de la desaceleración económica posterior a la Crisis Mundial del 2007, lo que ha reflejado la fortaleza de la región ante duros escenarios económicos globales. Destaca, entre otras cosas, el incremento de las exportaciones no típicas hacia los estados que integran la Alianza, que en algunos años ha superado a las tradicionales. Entre los bienes que se exportan como no tradicionales con más alta demanda sobresalen las que tienen que ver al sector agropecuario, artesanías, metal-mecánico, pesquero, sidero metalúrgico, y demás. Se espera que, en los próximos años, las condiciones arancelarias entre el Perú y sus socios de la región sean aún más favorables, lo que alentaría un mayor dinamismo en el crecimiento de las exportaciones.¹²

Los países de la Alianza del Pacífico muestran que el crecimiento del PIB entre los años 2010 a 2015 y su proyección para el 2014 es el más dinámico de ALC, con tasas superiores al promedio regional, incluidos los dos Estados candidatos. Sin embargo, las exportaciones mutuas de la Alianza del Pacífico a los otros países de América Latina y el Caribe, constituyen tan solo una pequeña parte de sus

10 Tomado de: www.forbes.com.mx/alianza-del-pacifico-un-mercado-de-209-millones-de-consumidores/

11 Tomado de: www.forbes.com.mx/alianza-del-pacifico-un-mercado-de-209-millones-de-consumidores/

12 Tomado de: http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=169&Itemid=188

productos que exportan en total, lo que indicaría que existe un inmenso potencial dentro de este mercado para sus propios miembros e, inclusive en los otros países de América Latina y el Caribe. Respecto a la importancia que le genera al Perú se puede observar su importancia respecto de los demás bloques comerciales en términos de las exportaciones peruanas.

Cuadro 1. Exportaciones de Perú por Bloques Comerciales 2014 -2015 (Millones de US\$)

Ranking-2015	Ranking-2015	Bloques Comerciales	2014	2015	Saldo US \$	Var. % 15/14
1	1	APEC	22,106	13,732	-8,374	-37.90%
2	2	TPP	12,929	7,378	-5,551	-42.90%
3	3	ASIA	10,309	6,991	-3,318	-32.20%
4	4	BRICS	9,169	6,431	-2,738	-29.90%
5	5	NAFTA	9,476	5,621	-3,855	-40.70%
6	6	ALADI	7,761	4,217	-3,544	-45.70%
7	7	UNASUR	6,625	3,548	-3,078	-46.50%
8	8	Alianza del Pacífico	3,510	1,853	-1658	-47.20%
9	9	ALBA	2,063	1,152	-912	-44.20%
10	10	SICA	933	619	-313	-33.60%
11	11	MINT	841	452	-388	-46.20%
12	12	ASEAN	477	209	-268	-56.20%
13	13	Liga Arabe	171	81	-90	-52.70%

Fuente. Cámara de comercio de lima

La Alianza del Pacífico comprende la segunda agrupación económica y comercial de ALC. Según la CEPAL, para el año 2012 los 33 estados de América Latina y el Caribe añadían 610 millones de personas, de los cuales 213 millones, equivalentes a un 36%, eran originarios de la Alianza del Pacífico, la cual se ampliaría a 222 millones, el 36,4%, con el ingreso de Costa Rica y Panamá.

Con el logro inicial de la Alianza, la asociación de inversionistas externos ha crecido En sólo 5 años, más de 40 países se han sumado al tratado como estados observadores.

Casi la mitad es procedente de la OCDE, pero además incluye a China, India, Indonesia, Tailandia, Marruecos y países latinoamericanos. Además, Costa Rica

y Panamá han tomado pasos para agregarse a la Alianza, que está receptiva a cualquier nación que tenga tratados bilaterales con todos los países miembros del bloque. La Alianza se fundamenta en “amistad, más que cercanía”. Todos sus integrantes tienen costa en el océano Pacífico, pero también están en parecidas etapas de desarrollo económico con Colombia, México y Perú en el renglón de ingresos medios-altos y Chile un nivel más arriba. Hay una congruencia aún más importante. Desde el año 2000, los cuatro países han abierto constantemente sus economías a la apertura comercial y a la Inversión Extranjera Directa (IED).

Hoy día, el intercambio total de productos y servicios en Chile y México es relativo a dos tercios de su PIB. El comercio en Perú llega casi a la mitad de su PIB y en Colombia un 37.5% del PIB en 2014.^{VI} El comercio de servicios tiene una baja, pero en aumento parte, aproximadamente entre el 4.3% en México y 10% en Chile.

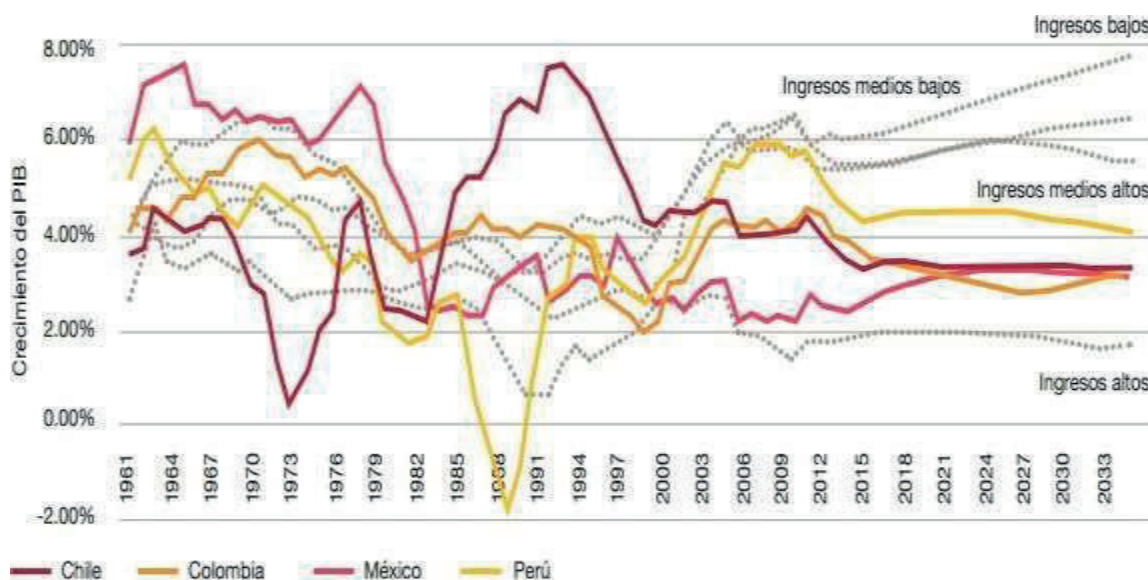
La IED es un elemento primordial para el crecimiento de estos estados. El siguiente gráfico ilustra el desarrollo de la proporción de IED en concordancia con el PIB desde el año 2000. La porción es más alta en Chile (8.5%), Colombia (4.3%) y Perú (3.9%), pero a pesar es mínima en México (1.9%), teniendo en cuenta el tamaño de su economía. El intercambio total de bienes en la Alianza del Pacífico (importaciones más exportaciones) alcanzó 1.1 billones de dólares en 2014, reflejando casi el 50% del comercio total de América Latina y 3% del comercio internacional.

Entre 2002 y 2014 el comercio anual intra-alianza creció a un nivel más veloz que el comercio total de los cuatro países (11.9% vs. 7.8%). Sin embargo, el comercio intraalianza –valuado en más de 40 mil de millones de dólares en 2014– refleja una pequeña porción del comercio total de los países miembros, 3,7% del comercio exterior total de los cuatro países, mientras las estadísticas correspondientes en 2013 en la UE, la zona TLCAN y la región ASEAN eran 59.1, 49.6 y 49.8%, respectivamente. En cuanto a su participación dentro del comercio intraregional, México liderizo 32%, Colombia 26%, Chile 21% y Perú 20%.

Vastas distancias geográficas separan a los estados de la Alianza, y el comercio ha sido entorpecido por la escasez de autopistas, puertos y vías férreas bien sostenidas, así como el Tapón del Darién en Panamá, que limita el comercio terrestre entre Centroamérica y América del Sur. Sin embargo, la separación proporciona una ventaja: fomenta a los países miembros a aventajar a sus socios comerciales, ayudándolos a diversificar sus economías. Para Chile, Colombia y Perú, que tienen mucho menor comercio con Estados Unidos que México, la Alianza del Pacífico provee mecanismos que permiten beneficiarse del TLCAN firmado por este último.

Similarmente, la fuerte relación histórica económica y política de Perú con Japón tiene potencial para beneficiar al resto de la Alianza del Pacífico. Mientras que el mercado de Japón con países latinoamericanos es relativamente limitado, es el estado unitario asiático que tendrá un tratado de libre comercialización con los cuatro países de la Alianza y su inversión en la región está diversificada. La relación de Japón con Latinoamérica es larga: estableció relaciones diplomáticas con Perú y Brasil en la década de 1880 y sus comunidades expatriadas en Latinoamérica son grandes y están profundamente arraigadas, y ha demostrado un interés en el bloque comercial de la Alianza del Pacífico. Ya que la necesidad de China de commodities declina y se minimiza, estas conexiones serán útiles para diversificar las economías de la Alianza del Pacífico. Sin embargo, a que los cuatro estados de la Alianza tienen una mayor población económicamente activa respecto al total de población en vista a 2035, lo cual debería ayudar al crecimiento de su PIB, están quedándose atrás. La misma tendencia se observa al ver el PIB per cápita a valores de paridad de poder adquisitivo (PPA), el cual está aumentando, pero a menor medida que su grupo de ingreso. Un desempeño económico más fuerte en la Alianza del Pacífico aliviará este problema.¹³

Gráfico 1. PBI de países de la alianza del pacífico y según grupos de nivel de ingreso, 1961 - 2015 (Miles de USD, 2011 PPA)



Fuente: Pardee Center for International Futures.

13 El futuro de la Alianza del Pacífico: Integración para un crecimiento productivo. PwC. Alianza del Pacífico, consejo empresarial. 2016.

En términos del intercambio comercial intrarregional, tanto para exportaciones como para lo que se importa, sin embargo de presentar un aumento del 2% al 4% en el lapso de evaluación, prevé que el comercio entre los socios de la AP aún es bajo en dimensión con el total de las exportaciones, por otro lado mostrando un estancamiento desde el 2010 en el tema de que las exportaciones, que no permite estar por encima a un índice del 0,40, es decir, que durante todo el tiempo las exportaciones de la AP hacia sus propios socios nunca alcanzaron el 4% del total de las ventas de la AP al exterior. Para lo que tiene que ver con las importaciones, sí se ha alcanzado una interacción superior al 4% del total importado a nivel global; sin embargo, sigue siendo un nivel pequeño.

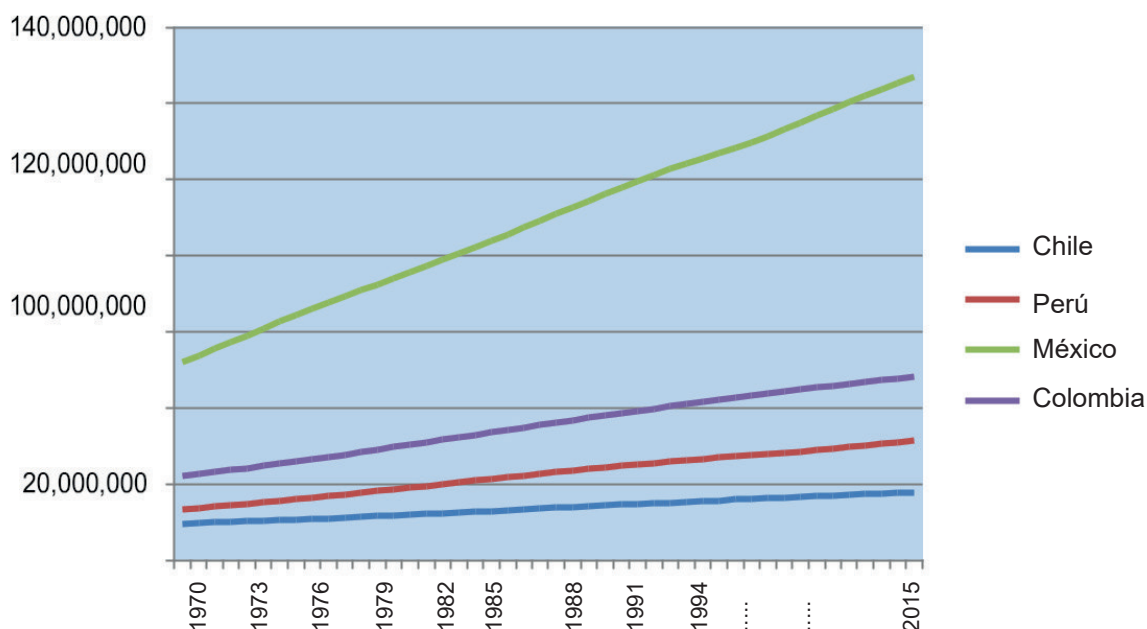
Lo mencionado asegura la orientación de las exportaciones y de las importaciones de los estados con la finalidad de este análisis: un aumento persistente del comercio entre los estados de la AP con un resistente brega en el 2009, ocasionado por el coletazo de la crisis financiera en el mundo del 2008 y de los declives de China y la baja en las ventas de materias primas hacia otros países.¹⁴

4. Evolución de los Agregados Económicos

Las variables económicas que se utilizarán a partir de ahora son población total, PBI a precios corrientes, tasa de crecimiento porcentual del PBI, total de reservas incluido el oro, exportaciones de bienes y servicios, importaciones de bienes y servicios, inflación como variación porcentual de los precios del consumidor, volumen de deuda privada, volumen de deuda pública, balanza fiscal, balanza fiscal (%PBI), total de inversiones, total de inversiones (%PBI), balanza comercial de bienes y servicios, balanza comercial de bienes y servicios (%PBI), importaciones y exportaciones a naciones en avanzadas de América latina y El Caribe. Estas variables serán analizadas en el horizonte temporal iniciado en 1970 hasta el 2015, para los estados partes del acuerdo de integración Alianza del Pacífico como son: México, Perú, Colombia y Chile.

¹⁴ Comercio y evolución de la Alianza del Pacífico. José Hernández Bernal, Luis Muñoz Angulo. Equidad y Desarrollo. 2015.

Gráfico 2. Población total anual - Países de la Alianza del Pacífico de 1970 al 2015



Fuente. Banco Mundial: datos.bancomundial.org - Elaboración Propia

La población de Chile ha pasado de 9 millones en 1970 a cerca de 18 millones en las proyecciones para el año 2015, podemos observar en los datos que la población chilena, que el crecimiento se está mantiene constante, con un promedio de 1% de crecimiento anual.¹⁵

Al 2016 la población peruana está compuesta por aproximadamente 32 millones de habitantes. El crecimiento de la población ha sido sostenido, sin embargo, ha habido una disminución y estancamiento de cerca del 1,3% de variación en los ritmos de crecimiento.

El detenimiento en el desarrollo de la población peruana es indicativo de que la fase de transformaciones en la tasa de mortalidad y la tasa de fecundidad ha impactado el nivel y el contexto por edad de los habitantes. La evolución de esta estructura con los años da reconocimiento de los cambios experimentados por las acciones sociales y económicas de los ciudadanos. Estos asuntos determinan el medio demográfico que es activo y variable. Al diferenciar las pirámides poblacionales de los años 1950, 2015 y 2025, se visualiza que estas se orientan a experimentar un constante y persistente aumento de habitantes en edades adultas y una homogenización en los pasos de edades jóvenes.¹⁶

¹⁵ Chile: proyecciones y estimaciones de población. 1990-2020 - instituto nacional de estadísticas (2015)

¹⁶ Estado de la población peruana 2015. Instituto Nacional de Estadística e Informática, INEI.

La población mexicana a la fecha ha superado los 127 millones de habitantes dentro del cual existe una concentración de entre 80% y 20% de concentración en la población urbana y rural respectivamente. Las cifras reflejan un sostenido avance de la urbanización a la vez que el crecimiento de la población se ha experimentado cada vez en menores porcentajes, llegando incluso los últimos 5 años a valores menores al 1.5% hasta la fecha. México tiene una densidad de población moderada de 65 hab/km² y una población femenina mayoritaria, con 63.017.797 mujeres, lo que supone el 50,26% del total, frente a los 62.368.036 hombres que son el 49,74%.¹⁷

La población de Colombia ha pasado de 22 millones en 1970 a superar los 48 millones en las proyecciones para el año 2015, podemos observar en los datos que la población colombiana que el crecimiento se está desacelerando cada año, además el crecimiento poblacional para Colombia ha sido del 1.3%.

17 Véase página web: <http://www.datosmacro.com/demografia/poblacion/mexico>

Cuadro 2. Población total anual - Países de la Alianza del Pacífico de 1970 al 2015

Año	Chile	Perú	México	Colombia	Total
1970	9,561,868	13,341,071	52,029,859	22,061,214	96,994,012
1971	9,741,579	13,704,333	53,719,547	22,611,988	99,777,447
1972	9,916,558	14,072,476	55,480,125	23,146,803	102,615,962
1973	10,087,377	14,447,649	57,283,361	23,674,505	105,492,892
1974	10,255,074	14,832,839	59,090,495	24,208,022	108,386,430
1975	10,420,590	15,229,951	60,872,399	24,756,969	111,279,909
1976	10,584,237	15,639,898	62,620,087	25,323,412	114,167,634
1977	10,746,328	16,061,327	64,337,694	25,905,124	117,050,473
1978	10,907,901	16,491,087	66,025,613	26,502,172	119,926,773
1979	11,070,198	16,924,758	67,688,533	27,113,510	122,796,999
1980	11,234,340	17,359,118	69,330,974	27,737,905	125,662,337
1981	11,400,489	17,792,551	70,950,741	28,375,995	128,519,776
1982	11,569,135	18,225,727	72,547,995	29,027,158	131,370,015
1983	11,742,057	18,660,443	74,133,337	29,687,096	134,222,933
1984	11,921,407	19,099,575	75,721,210	30,350,082	137,092,274
1985	12,108,576	19,544,950	77,322,647	31,011,686	139,987,859
1986	12,304,203	19,996,250	78,939,441	31,669,780	142,909,674
1987	12,507,488	20,451,712	80,571,067	32,324,326	145,854,593
1988	12,716,508	20,909,897	82,223,153	32,975,533	148,825,091
1989	12,928,491	21,368,856	83,901,643	33,624,442	151,823,432
1990	13,141,202	21,826,658	85,609,404	34,271,563	154,848,827
1991	13,354,054	22,283,130	87,347,208	34,916,770	157,901,162
1992	13,566,942	22,737,056	89,110,043	35,558,683	160,972,724
1993	13,778,676	23,184,222	90,887,097	36,195,170	164,045,165
1994	13,987,999	23,619,358	92,663,664	36,823,539	167,094,560
1995	14,193,986	24,038,761	94,426,946	37,441,980	170,101,673
1996	14,396,020	24,441,076	96,181,710	38,049,040	173,067,846
1997	14,594,070	24,827,409	97,925,825	38,645,409	175,992,713
1998	14,788,609	25,199,744	99,632,299	39,234,059	178,854,711
1999	14,980,484	25,561,297	101,266,570	39,819,279	181,627,630
2000	15,170,387	25,914,875	102,808,590	40,403,959	184,297,811
2001	15,358,418	26,261,363	104,239,563	40,988,909	186,848,253
2002	15,544,554	26,601,463	105,578,297	41,572,493	189,296,807
2003	15,729,268	26,937,737	106,888,418	42,152,147	191,707,570
2004	15,913,119	27,273,188	108,257,822	42,724,157	194,168,286
2005	16,096,571	27,610,406	109,747,906	43,285,636	196,740,519
2006	16,279,728	27,949,958	111,382,857	43,835,744	199,448,287
2007	16,462,701	28,292,768	113,139,374	44,374,647	202,269,490
2008	16,645,940	28,642,048	114,972,821	44,901,660	205,162,469
2009	16,881,000	29,132,013	112,853,000	44,977,758	203,843,771
2010	17,015,048	29,373,644	118,617,542	45,918,101	210,924,335
2011	17,201,305	29,759,891	120,365,271	46,406,446	213,732,913
2012	17,388,437	30,158,768	122,070,963	46,881,018	216,499,186
2013	17,575,833	30,565,461	123,740,109	47,342,363	219,223,766
2014	17,762,647	30,973,148	125,385,833	47,791,393	221,913,021
2015	17,948,141	31,376,670	127,017,224	48,228,704	224,570,739

Fuente. Banco Mundial: datos.bancomundial.org - Elaboración Propia

El PBI de Chile ha seguido una senda de crecimiento desde los años 70, tenido sus mejores años de crecimiento en el periodo de 2003 - 2013, mostrando un retroceso en su crecimiento en los últimos dos años.

Podemos distinguir dos periodos para la data de Chile presentado en el gráfico, uno comprendido por el periodo 1970 - 2001 en el cual se muestra un crecimiento constante en el PBI.

Para el periodo 2002 - 2015 también se muestra un crecimiento del PBI chileno, pero a diferencia del periodo anterior este crecimiento se muestra más acelerado. Tal es así que el PBI de Chile del 2013 representa 3 veces el PBI del 2002.¹⁸ Este crecimiento en el PBI solo se ha detenido en los últimos dos años.

Durante el periodo 1990-2000, la economía peruana, medida a través del producto bruto interno (PBI) a precios constantes de 1994, presentó un crecimiento del orden del 44,5%, debido principalmente a la implementación de políticas económicas liberalizadoras mediante una mejor liberalización comercial y financiera, una más alta preeminencia de las políticas fiscales y monetarias, una orientación estable de las primordiales diferencias macroeconómicas, el aprovechamiento de los términos de comercio y una política fiscal menos pro- cíclica. Mientras tanto en el periodo de 2000-2006 se registró un crecimiento de 32,3% del PBI y en el lapso de 2006-2009 de 20,5% del PBI.¹⁹ Al 2014 el PBI fue el más alto registrado con casi 203 mil millones de dólares, luego del cual producto de la pérdida de los valores mundiales derivó en la caída de su valor.

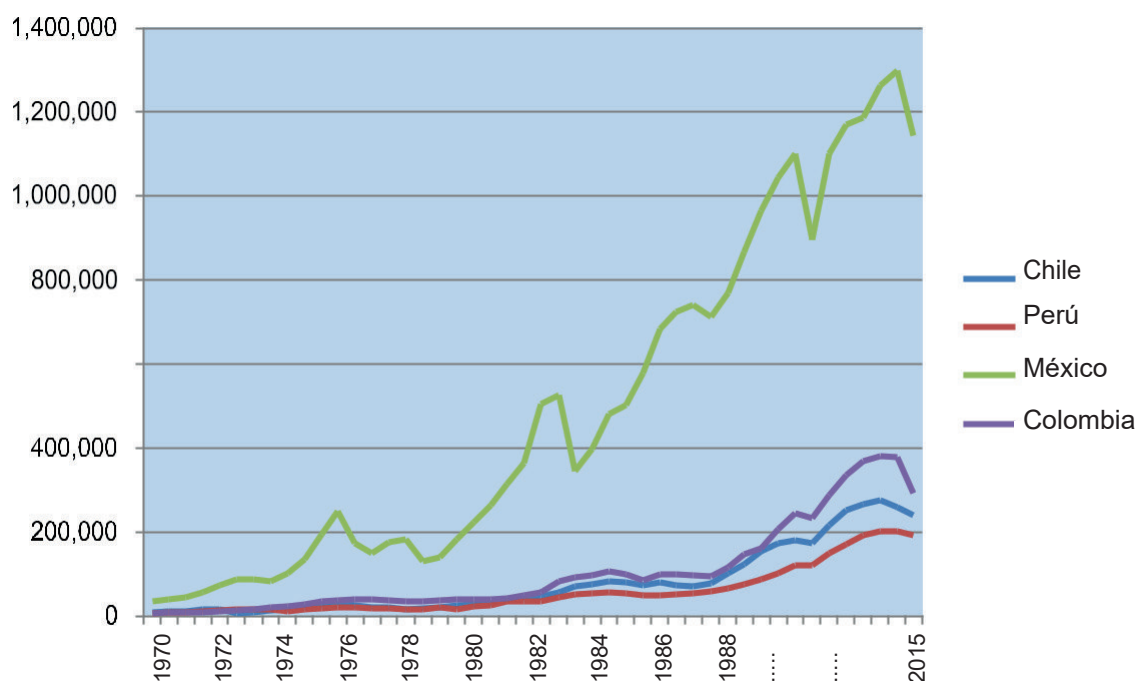
El PIB dio una mínima recuperación, alcanzando a 3,3% en 2015, después de haber apuntado el nivel más mínimo en seis años, 2,4 %, en 2014. El incremento se debió al potente incremento de los inventarios y a una mejoría de las exportaciones. En contraposición, las inversiones mantuvieron incorporándose debido a una esfera económica externa poco ventajosa y a la lenta en la realización de proyectos de infraestructura a nivel regional. En 2016, se prevé que el desarrollo económico sea parecido a los niveles de 2015, mejorándose gradualmente a una dinámica aproximada de 3,8% para 2017-2018. En los próximos dos o tres años, se vispera que el comienzo de la fase de producción de planes mineros a mayor escala y la más alta inversión pública y privada en proyectos de infraestructura refuerce las necesidades sumadas. Además, el estado continuara promoviendo cambios estructurales, asegurando con ello la confianza de los inversionistas privados.²⁰

18 *Estudios Económicos de la Ode Chile* - Ode (2014).

19 Análisis del PIB por sectores productivos del Perú y su incidencia en el crecimiento económico: período 2000-2010 Tesis de Mónica Elizabeth Caballero Ambrosio, Rosangela Yzaguirre Changanahui. 2014

20 Tomado de: <http://www.bancomundial.org/es/country/peru/overview>

Gráfico 3. PBI a precios corrientes - Países de la Alianza del Pacífico de 1970 al 2015 (Millones de US\$)



Fuente: Banco Mundial: datos.bancomundial.org - Elaboración Propia

Anterior la década de 1970, la economía mexicana manifestó un extenso procedimiento de industrialización por sustitución de importaciones (ISI), sin embargo, un panorama de desequilibrios productivos, comerciales y financieros se hicieron difícil de solucionar con entendimiento del proyecto en turno. Esta crisis hizo oficial una nueva propuesta, aproximadamente desde 1988, para el manejo económico del estado, al pasar a una política de auténtica liberación hacia otros países y a la no regulación de la actividad económica interna. La década de 1980 fue testigo de la forma única con que se acrecentó el procedimiento de acceso a través de la rebaja de impuestos y la supresión en crecimiento de las autorizaciones previas de importación.²¹

Luego de la recesión del 2008, la economía mexicana ha presentado un crecimiento sostenido los últimos 5 años, luego de la recuperación de la crisis financiera internacional.

²¹ Pensar el futuro de México, José Flores Salgado. Universidad Autónoma Metropolitana. 1° Edición, 2010

La economía de México ha superado el Billón 144 mil millones de dólares con lo cual creció 2.5 por ciento durante 2015 de acuerdo a índices del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Inegi).²²

El PBI de Colombia ha seguido una senda de crecimiento desde los años 70 hasta la actualidad. Si separamos por periodos, tenemos un periodo comprendido desde 1970 hasta 1998 en el cual se ve un crecimiento constante del PBI colombiano en US\$. En el periodo comprendido desde el 2000 al 2014 tenemos que el PBI colombiano ha seguido por la senda del crecimiento, sin embargo, se puede notar también que el PBI en millones de US\$ tuvo un crecimiento exponencial en este periodo, así tenemos que el PBI del 2014 es el doble del PBI del 2014.²³

Este mayor crecimiento en el PBI se debe a la mayor apertura comercial que Colombia experimento desde la década del 90, por un lado, dejo el modelo de sustitución por importaciones y apertura sus mercados con acuerdos de comercio con sus primordiales miembros comerciales. Sin embargo, en el último año ha registrado un PBI mucho menor al de años anteriores, tal es así que el PBI del 2015 en millones de US\$ es cercano al alcanzado en el 2010²⁴, esto se debe al contexto internacional, un menor crecimiento en sus socios comerciales.²⁴

22 Véase página web: <http://www.elfinanciero.com.mx/>

23 Boletín de indicadores económicos - Departamento técnico y de información económica del Banco de la Republica (agosto 2016).

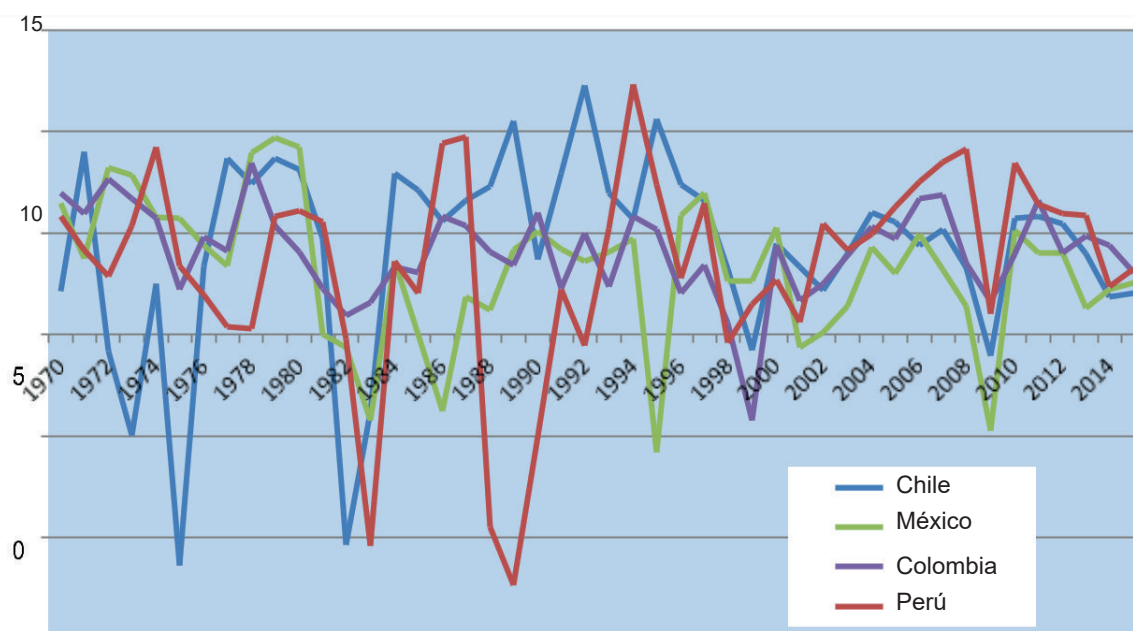
24 El PIB colombiano en 2013 un análisis desde la perspectiva de la oferta y la demanda agregada - Londoño Toro, Carlos (2014)

Cuadro 3. PBI a precios corrientes - Países de la Alianza del Pacífico de 1970 al 2015 (Millones de US\$)

Año	PBI				Total
	Chile	Perú	México	Colombia	
1970	8,981	7,235	35,542	7,198	58,956
1971	10,695	8,070	39,201	7,820	65,786
1972	11,533	8,946	45,178	8,671	74,328
1973	16,387	10,703	55,271	10,316	92,677
1974	15,536	13,491	71,977	12,370	113,374
1975	7,226	16,413	88,004	13,099	124,742
1976	9,858	15,519	89,024	15,341	129,742
1977	13,359	14,231	81,826	19,471	128,887
1978	15,399	12,162	102,517	23,264	153,342
1979	20,730	15,543	134,540	27,940	198,753
1980	27,572	17,656	194,357	33,401	272,986
1981	32,645	21,074	250,083	36,388	340,190
1982	24,339	21,217	173,721	38,968	258,245
1983	19,770	16,886	148,867	38,730	224,253
1984	19,233	17,133	175,632	38,253	250,251
1985	16,486	16,110	184,473	34,894	251,963
1986	17,723	14,840	129,440	34,942	196,945
1987	20,902	20,153	140,264	36,373	217,692
1988	24,641	15,030	183,144	39,213	262,028
1989	28,385	21,903	222,977	39,540	312,805
1990	31,559	25,710	262,710	40,274	360,253
1991	36,424	33,753	314,454	41,240	425,871
1992	44,468	35,181	363,609	49,280	492,538
1993	47,694	34,226	503,963	55,803	641,686
1994	55,154	43,692	527,319	81,703	707,868
1995	71,349	51,990	343,793	92,507	559,639
1996	75,769	53,976	397,404	97,160	624,309
1997	82,809	56,834	480,555	106,660	726,858
1998	79,374	54,534	502,010	98,444	734,362
1999	72,995	49,333	579,460	86,186	787,974
2000	79,329	50,981	683,648	99,887	913,845
2001	72,337	51,592	724,704	98,204	946,837
2002	70,985	54,437	741,559	97,933	964,914
2003	77,840	59,031	713,284	94,685	944,840
2004	100,631	66,695	770,268	117,070	1,054,664
2005	124,404	74,948	866,346	146,570	1,212,268
2006	154,671	87,862	965,281	162,590	1,370,404
2007	173,081	102,171	1,043,471	207,420	1,526,143
2008	179,627	121,572	1,101,275	243,980	1,646,454
2009	171,957	121,192	894,949	233,820	1,421,918
2010	217,538	148,522	1,101,275	287,020	1,754,355
2011	250,832	170,575	1,171,188	335,420	1,928,015
2012	265,232	192,703	1,186,598	369,660	2,014,193
2013	277,079	202,029	1,261,833	380,190	2,121,131
2014	258,733	202,855	1,297,846	378,420	2,137,854
2015	240,216	192,084	1,144,331	292,080	1,868,711

Fuente. Banco Mundial: datos.bancomundial.org - Elaboración Propia.

Gráfico 4. Tasa de crecimiento porcentual del PBI - Países de la Alianza del Pacífico de 1970 al 2015



Fuente. Banco Mundial: datos.bancomundial.org - Elaboración Propia

El crecimiento del PBI chileno como porcentaje anual se puede dividir en 3 periodos, el primero desde 1970 hasta 1984, cuando el crecimiento del PBI chileno era irregular, con periodos de crecimiento y otros tantos de retroceso, este es el periodo en el cual se hizo un cambio de política en Chile, con los denominados “*Chicago Boys*”, donde se realizó una mayor apertura comercial y una vuelta al liberalismo. Aunque el crecimiento era irregular en este periodo, el cambio en la conducción de la economía chilena en estos años encaminaría a las posteriores décadas de crecimiento en Chile.

Luego en el periodo 1985 - 1999 en Chile hubo un crecimiento constante con cifras mayores al 5%, este periodo es también el denominado milagro económico chileno. Y posteriormente desde el año 2000 el crecimiento del PBI chileno ha sido menor al 5%, sin embargo, solo ha tenido un año de crecimiento negativo, este fue en el año 2009,²⁵ año en el cual la crisis financiera internacional afectó a la mayor parte de países en Latinoamérica.

25 Informe económico y comercial - Chile - Oficina económica y de Chile. (comercial de España en Santiago)

En el Perú, la profunda recesión del aparato productivo y su impacto negativo sobre los niveles de empleo e ingresos reales, fue otro de los fenómenos que resultó de la crisis del gobierno Aprista. La grave recesión durante el periodo 1988-1989 condujo a una pérdida acumulada de 20% del PBI.²⁶

A partir de 1990 fruto de las políticas de liberalización de distintos sectores de la economía y la privatización de una serie de empresas estatales es que la producción empieza su fase de recuperación, esto también debido a la enorme atracción de capitales extranjeros que implicó. El modelo de libre mercado se ha mantenido hasta hoy siendo el sector primario exportador el de mayor peso relativo en cuanto a su aporte al PBI. En 2015, el PBI del Perú creció un 3,2%, según las proyecciones del Banco Mundial, tasa relativamente superior al 2,4% registrado en 2014, pero inferior a la del 2013 y años anteriores en el cual la economía fue favorecida por los altos valores a nivel mundial de los minerales.

A finales de los años setenta “se puede observar una caída en el ritmo del crecimiento del PBI,” el sistema de sustitución de importaciones se veía cada vez diezmado, tal es así que a 1984 la economía había entrado en recesión. Entre 1985 y 1987 se comenzó el procedimiento expedito de libre comercio en el escenario de un default económico.

La pérdida del valor de la moneda creciente al “tipo de cambio del peso con relación al dólar estadounidense, entrelazada con el acceso a las importaciones y la crisis económica, provocó un vuelco en la conformación de” lo que se exporta de productos manufacturados que aumentaron exponencialmente, al mismo periodo que las petroleras reducían de manera abrupta, no solo porque las cifras de exportación de petróleo crudo hubieran rebajado, sino porque por el impacto del declive de los costos de hidrocarburos en el mercado internacional.²⁷

El crecimiento del PIB, en México, sufrió una estrepitosa caída producto de la crisis financiera internacional del 2008, luego del cual ha ido recuperándose de a pocos. Al 2015 con un crecimiento del 2.5% se encuentra dentro del rango estimado por la Secretaría de Hacienda de entre 2.0 y 2.8 por ciento, y por encima del rango del Banco de México (Banxico) de entre 1.9 y 2.4 por ciento.²⁸

El crecimiento del PBI como porcentaje anual, nos muestran un promedio de crecimiento cercano al 4% anual para el periodo de 1970 a 2015, así también, desde

26 Estabilización y crecimiento en el Perú. Carlos Paredes, Jeffrey Sachs. 1° Edición. 1991.

27 Pensar el futuro de México, José Flores Salgado. Universidad Autónoma Metropolitana. 1° Edición, 2010.

28 Véase página web: <http://www.elfinanciero.com.mx/>

la década de los setenta hasta la actualidad solo hubo un año con crecimiento negativo, este se dio en el 2000.

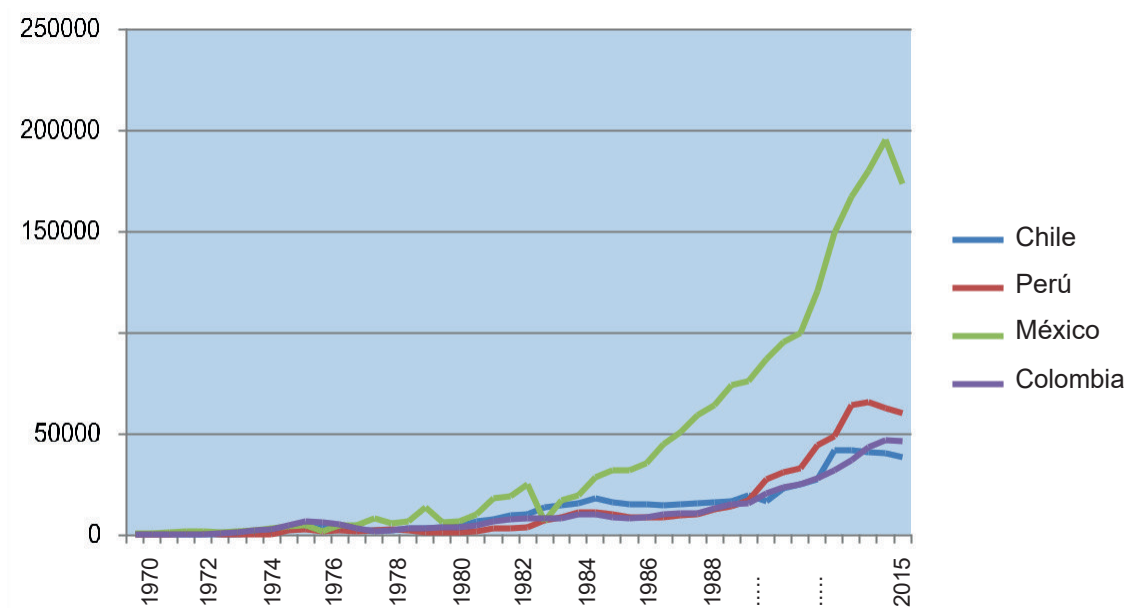
En Colombia, durante un primer periodo comprendido desde 1970 hasta inicios de la década del ochenta, tenemos que Colombia tuvo un crecimiento porcentual muy bueno, con picos de crecimiento de 8% y 7% anual, además, esta década de crecimiento en el PBI para Colombia estuvo en gran parte explicado por el alto precio que las materias primas alcanzaron en esta década. Sin embargo, después de la perdida en el valor del café y otras materias primas en la década del ochenta tenemos que el crecimiento del PBI fue menor, durante esta década el crecimiento del PBI no fue superior al 6%, es así que se motivaría a dejar el modelo de sustitución por importaciones y dar una mayor apertura comercial en los inicios de la década de los noventa.

Cuadro 4. Tasa de crecimiento porcentual del PBI - Países de la Alianza del Pacífico de 1970 al 2015

Año	TASA DE CRECIMIENTO PBI (%)			
	Chile	Perú	México	Colombia
1970	2.12	5.84	6.50	6.96
1971	9.02	4.18	3.76	5.95
1972	-0.82	2.87	8.23	7.67
1973	-4.94	5.38	7.86	6.73
1974	2.49	9.25	5.78	5.74
1975	-11.36	3.4	5.74	2.25
1976	3.41	1.96	4.42	4.82
1977	8.7	0.4	3.39	4.15
1978	7.46	0.28	8.96	8.46
1979	8.68	5.8	9.70	5.38
1980	8.15	6.13	9.23	4.1
1981	4.74	5.55	8.77	2.26
1982	-10.32	-0.22	-0.63	0.95
1983	-3.79	-10.41	-4.20	1.58
1984	7.97	3.61	3.61	3.36
1985	7.12	2.06	2.59	3.09
1986	5.6	9.43	-3.75	5.84
1987	6.59	9.73	1.86	5.37
1988	7.31	-9.44	1.25	4.06
1989	10.56	-12.31	4.20	3.42
1990	3.7	-4.98	5.07	6.04
1991	7.97	2.22	4.22	2.28
1992	12.28	-0.54	3.63	5.03
1993	6.99	5.24	4.06	2.37
1994	5.71	12.31	4.73	5.84
1995	10.63	7.41	-5.76	5.2
1996	7.41	2.8	5.87	2.06
1997	6.61	6.48	6.96	3.43
1998	3.23	-0.39	2.67	0.57
1999	-0.76	1.49	2.67	-4.2
2000	4.5	2.69	5.30	4.42
2001	3.35	0.62	-0.61	1.68
2002	2.17	5.45	0.13	2.5
2003	3.96	4.16	1.42	3.92
2004	6.04	4.96	4.30	5.33
2005	5.56	6.29	3.03	4.71
2006	4.4	7.53	4.94	6.7
2007	5.16	8.52	3.20	6.9
2008	3.29	9.14	1.40	3.55
2009	-1.04	1.05	-4.70	1.65
2010	5.75	8.45	5.11	3.97
2011	5.84	6.45	4.04	6.59
2012	5.46	5.95	4.02	4.04
2013	3.98	5.85	1.35	4.87
2014	1.88	2.38	2.25	4.39
2015	2.07	3.26	2.55	3.07

Fuente: Banco Mundial: datos.bancomundial.org - Elaboración Propia.

Gráfico 5. Total de reservas incluido el oro a precios corrientes - Países de la Alianza del Pacífico de 1970 al 2015 (Millones de US\$)



Fuente. Banco Mundial: datos.bancomundial.org - Elaboración Propia

El RIN chileno al igual que los otros países de la alianza del pacifico han aumentado considerablemente, para el 2015 el total de reservas al 2015 ronda los 38 mil millones, esta cifra es la adecuada para afrontar crisis importadas como la última crisis del 2008 - 2010.²⁹ Sin embargo, las reservas internacionales han decrecido ha comparación con años anteriores, como el 2011,³⁰ cuando alcanzó la cifra record de 41 mil millones.

Las reservas internacionales de Chile se componen en un 53% de US\$, 19.5% de Euros y 28.5% de otras divisas.

El más alto valor alcanzado en Perú de reservas incluido el oro se dio en el 2013 con “un valor de casi 66 mil millones de dólares,” luego del cual la caída del precio de los minerales y los bajos niveles de inversión fruto de la desconfianza empresarial por el gobierno entrante repercutió en los niveles de producción y así en las reservas internacionales, generándose una disminución de más de 5 mil millones de dólares respecto del año 2013.

²⁹ Acumulación de Reservas Internacionales en Economías Emergentes - Chile” - José De Gregorio (2011)

³⁰ “Memoria Anual 2012 - Gestión de las reservas internacionales “- Banco Central de Chile (2013)

El nivel de reservas internacionales incluido el valor del oro refleja el comportamiento del crecimiento del PBI, con una caída en 1988, y luego de la recesión sufrida en 1994, ha crecido sostenidamente logrando su nivel máximo el en el año 2014 con un valor de 195,6 mil millones de dólares. Al 2015 si bien la economía ha crecido en un 2,5% el valor de las reservas internacionales incluido el oro se ha visto disminuido en más de 23 mil millones de dólares, lo que debe ser motivo de preocupación de regímenes monetario.

El banco central mexicano debe aumentar sus orientaciones en aras a mínimo en 10% de sus reservaciones totales –hoy reflejan un poco más del 2%–, lo que implicaría tener cinco veces mayor que en la actualidad. El objetivo sería de 600 toneladas. La media de ese oro podría agregarse a la bóveda central de Banco de México, y el resto resguardarlo donde está de manera que, por una emergencia en las finanzas, se haga imprescindible colocarla en garantía. En áreas de metales preciosos no se puede asegurar en nada. Con la moneda tan decaída como esta y las reservas en dólares bajando, el oro pasa a ser una garantía significativa que permite coadyuvar a reducir la poca seguridad de los inversionistas en la economía mexicana.³¹

El “RIN colombiano al igual que los otros países de la alianza del pacifico han aumentado considerablemente, para el 2015 el total de reservas al 2015 ronda los 46 mil millones, sin embargo, este se ha mantenido constante en los últimos 2 años.”

Esta mejora considerable en el nivel de las reservas internacionales se explica por el mejor desempeño de la economía colombiana, tanto por la mejora en sus exportaciones, así como su buen crecimiento en el PBI. Este nivel de reservas le permitiría hacer frente a un contexto internacional negativo.

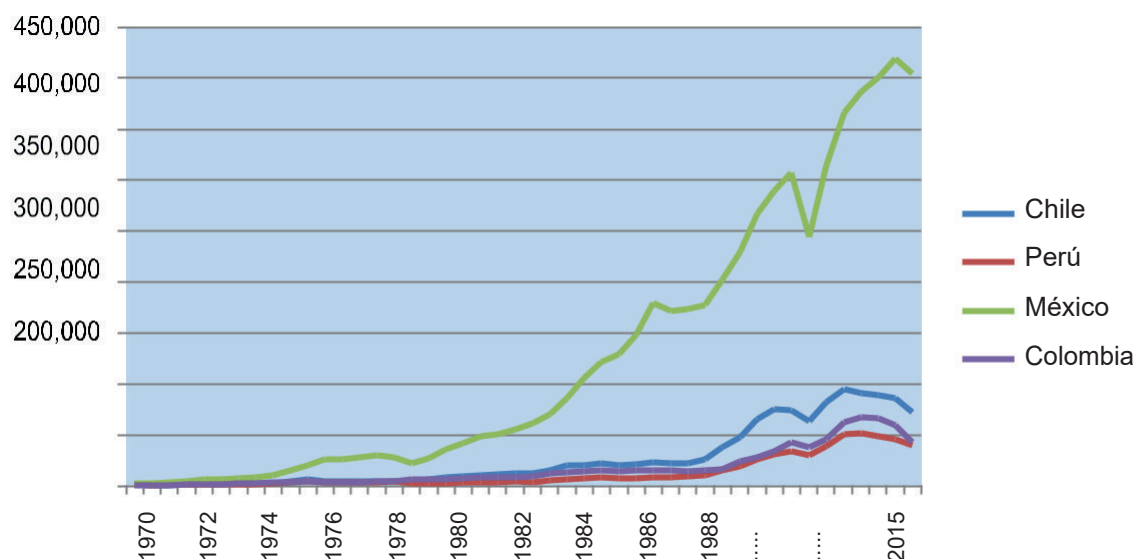
31 Tomado de: www.forbes.com.mx/banco-de-mexico-localiza-sus-reservas-de-oro-en-londres/#gs.LjQouos

Cuadro 5. Total de reservas incluido el oro a precios corrientes - Países de la Alianza del Pacífico de 1970 al 2015 (Millones de US\$)

Año	Chile	Perú	México	Colombia	Total
1970	392	339	756	207	1,694
1971	229	430	981	205	1,845
1972	185	513	1,297	337	2,332
1973	276	639	1,921	564	3,400
1974	309	1,112	1,897	511	3,829
1975	238	566	1,404	633	2,841
1976	585	424	1,938	1,291	4,238
1977	651	522	2,269	2,033	5,475
1978	1,404	617	3,088	2,810	7,919
1979	2,719	2,114	4,175	5,030	14,038
1980	4,128	2,804	4,971	6,474	18,377
1981	3,890	1,755	1,778	6,078	13,501
1982	2,597	1,988	4,793	5,605	14,983
1983	2,036	1,899	4,793	3,512	12,240
1984	2,303	2,062	8,019	1,786	14,170
1985	2,450	2,481	5,679	2,197	12,807
1986	3,053	2,243	6,674	3,481	15,451
1987	3,381	1,370	13,692	3,416	21,859
1988	3,909	1,213	6,327	3,700	15,149
1989	4,331	1,597	6,740	3,862	16,530
1990	6,784	1,891	10,217	4,869	23,761
1991	7,700	3,090	18,052	6,839	35,681
1992	9,790	3,456	19,171	7,908	40,325
1993	10,369	3,918	25,299	8,048	47,634
1994	13,802	7,420	6,441	8,103	35,766
1995	14,860	8,653	17,046	8,452	49,011
1996	15,659	10,990	19,527	9,938	56,114
1997	18,112	11,306	28,852	9,907	68,177
1998	16,221	9,882	31,863	8,754	66,720
1999	14,971	9,050	31,828	8,103	63,952
2000	15,055	8,676	35,577	9,006	68,314
2001	14,399	8,980	44,805	10,244	78,428
2002	15,344	9,721	50,671	10,844	86,580
2003	15,843	10,242	59,027	10,920	96,032
2004	15,997	12,665	64,202	13,537	106,401
2005	16,933	14,171	74,110	14,955	120,169
2006	19,397	17,442	76,329	15,437	128,605
2007	16,843	27,786	87,208	20,951	152,788
2008	23,079	31,241	95,300	23,671	173,291
2009	25,292	33,225	99,889	24,987	183,393
2010	27,827	44,215	120,584	28,076	220,702
2011	41,943	48,913	149,208	31,895	271,959
2012	41,649	64,155	167,076	36,998	309,878
2013	41,093	65,766	180,200	43,159	330,218
2014	40,447	62,530	195,682	46,809	345,468
2015	38,633	60,413	173,458	46,104	318,608

Fuente: Banco Mundial: datos.bancomundial.org - Elaboración Propia

Gráfico 6. Exportaciones de bienes y servicios a precios corrientes - Países de la Alianza del Pacífico de 1970 al 2015 (Millones de US\$)



Fuente. Banco Mundial: datos.bancomundial.org - Elaboración Propia

Las exportaciones chilenas han estado en constante crecimiento desde el año 1970. Así también podemos distinguir 2 periodos en los datos mostrados en la gráfica. Para el periodo comprendido entre 1970 - 2001 tenemos un crecimiento lento en las salidas de productos y servicios.

Mientras que este crecimiento se disparó desde el año 2002 hasta el año 2011 cuando se alcanzó la cifra de 95 mil millones, la cual ha sido la cifra máxima. El inmediato desarrollo de las exportaciones en este periodo se puede explicar por la cantidad de tratados de libre comercio firmados por Chile en este periodo,³² Chile firmo significativos acuerdos de apertura comercial con EE.UU, la Unión Europea, Japón, China, Canadá entre otros, lo cual ha favorecido al nivel de exportaciones de Chile.

El Perú ha demostrado una función importante en materia de exportaciones, el cual ha sido sostenido por un buen ambiente de negocios en los últimos años (2003-2013). Las exportaciones dieron un paso de US\$8,995 millones a US\$42,567 millones en tal periodo, es decir se multiplicaron en casi cinco veces. El incremento aproximado anual de las exportaciones de bienes en Perú superó al de la región

32 Tratados de Libre Comercio en América Del Sur. TENDENCIAS, PERSPECTIVAS Y DESAFÍOS - CAF - Banco de Desarrollo de América Latina. (2012)

latinoamericana en 4.7 puntos porcentuales. Precios atractivos de nuestros primordiales commodities de exportación y un incremento constante en cantidades, debido a inversiones regionales de volumen, definen en gran medida el mejor funcionamiento de las exportaciones de la nación durante el tiempo señalado. Por su lado, las exportaciones de servicios aumentaron a una cifra anual de 13% en comparación al promedio regional de 10.6%.³³

A diciembre 2015, los primeros estados de llegada de nuestros envíos de mercancías han sido el estado chino con un porcentaje 19,6%, Estados Unidos de América con 19,2%, Canadá con 4,3% y suiza 5,6% del costo total en exportación. El nivel que se exporta del área minera aumento 24,5% en relación a los niveles anteriores, por el gran número de embarcaciones de hierro, cobre, oro, estaño y plomo. La exportación de cobre, registraron una diferencia positiva en relación el 60,8% al 2014 de este bien fue dirigido hacia la República “China, le continuaron Japón, India, Alemania y Chile, entre otros. En lo que se refiere con el oro, las superiores exportaciones se realizaron hacia Canadá, Suiza e India; Japón fue el primer sitio de envió del hierro; de forma parecida se incrementó la exportación de plomo con destino a China, Canadá y Corea del Sur. El porcentaje de exportación de bienes derivados de la pesca disminuyo en 49,9%, a causa de las mínimas ofertas de harina y aceite de pescado. Lo que se exporta de harina de pescado en promedios reales se ubicó en US\$ 19,3 millones en el mes de diciembre 2014 a US\$ 9,0 millones en diciembre 2015; su” primordial comercio deenvió fue Japón, China y Chile. Al 2015 las Exportaciones cerraron una caída consecutiva de 3 años con un 12,6% respecto del 2014. Las exportaciones tradicionales cayeron 16,6% y las no tradicionales en 7,6%., del porcentaje que se exportara de bienes agrícolas aumento “en 29,2% como consecuencia de los altos índices de exportación de café (30,3%), fundamentalmente dirigido a Estados Unidos de América, Bélgica y Alemania. En el 2015 del mes” de diciembre, la cantidad exportada de bienes no típicos se incrementó en 1,4%; ligado al aumento en las exportaciones del área agropecuaria y siderometalúrgica.

33 Plan Estratégico Nacional Exportador, PENX 2025. MINCETUR. 2015.

Cuadro 6. Exportaciones de bienes y servicios a precios corrientes - Países de la Alianza del Pacífico de 1970 al 2015 (Millones de US)

Año	Exportaciones de Bs y Ss a precios Corrientes				
	Chile	Perú	México	Colombia	Total
1970	1,312	1,295	2,754	1,030	6,391
1971	1,179	1,147	2,995	1,003	6,324
1972	1,133	1,264	3,643	1,234	7,274
1973	2,238	1,465	4,650	1,569	9,922
1974	3,167	1,956	6,054	1,803	12,980
1975	1,838	1,781	6,067	2,069	11,755
1976	2,477	1,870	7,558	2,622	14,527
1977	2,755	2,262	8,442	3,290	16,749
1978	3,170	2,522	10,733	3,862	20,287
1979	4,825	4,312	15,056	4,253	28,446
1980	6,292	4,847	20,806	5,414	37,359
1981	5,360	4,025	26,633	4,312	40,330
1982	4,714	4,157	26,633	4,259	39,763
1983	4,747	3,868	28,288	4,045	40,948
1984	4,661	3,952	30,527	4,542	43,682
1985	4,640	4,430	28,436	4,820	42,326
1986	5,155	2,515	22,446	6,582	36,698
1987	6,297	2,657	27,349	6,166	42,469
1988	8,439	2,339	36,497	6,387	53,662
1989	10,045	3,914	42,359	7,117	63,435
1990	10,726	4,146	48,866	8,282	72,020
1991	11,800	4,191	51,460	8,801	76,252
1992	13,257	4,501	55,406	8,726	81,890
1993	12,698	4,337	61,188	9,167	87,390
1994	15,574	5,732	70,326	12,254	103,886
1995	20,907	6,702	86,545	13,444	127,598
1996	20,667	7,324	106,221	14,767	148,979
1997	22,428	8,361	121,248	15,829	167,866
1998	20,875	7,536	129,262	14,773	172,446
1999	21,605	7,639	147,656	15,812	192,712
2000	23,233	8,558	179,640	15,897	227,328
2001	22,332	8,500	171,350	15,110	217,292
2002	22,391	9,291	173,989	14,509	220,180
2003	26,405	10,939	177,580	15,694	230,618
2004	38,094	14,951	202,070	16,343	271,458
2005	47,749	19,913	230,169	24,696	322,527
2006	65,633	26,334	266,428	28,676	387,071
2007	75,856	31,161	289,645	34,305	430,967
2008	74,557	34,518	307,236	43,403	459,714
2009	63,918	30,524	244,146	37,835	376,423
2010	82,795	39,447	313,989	45,739	481,970
2011	95,443	50,581	366,164	62,843	575,031
2012	90,993	52,279	387,365	67,495	598,132
2013	89,484	48,700	401,004	66,807	605,995
2014	86,461	45,455	419,382	60,407	611,705
2015	72,191	40,393	404,357	42,978	559,919

Fuente. Banco Mundial: datos.bancomundial.org - Elaboración Propia

En México, entre los lapsos de 1980-1982 y 2007-2008 la interacción aproximada de lo que se exporta de manufactura en la estructura de lo que envía en total del estado subió de 16.55% a 79.93%.

Es significativo recalcar que en el periodo de Miguel de la Madrid fue cuando se presentó el punto de declive en el modelo de comercio internacional de México, en el que los envíos no petroleros comenzaron su ascenso (Loría y Carvajal, 1993).

En los finales cinco políticos se ha dado importancia en impulsar a México como un destino favorable de la inversión extranjera; el marco que la promueve y regula se ha modificado para favorecer la entrada de mayores flujos de esta inversión. Entre otros resultados, ello ha provocado que parte significativa del comercio internacional sea hecha por industrias maquiladoras.

En efecto, tanto las salidas como el ingreso de mercancías del país totales tienen una participación importante de parte de las maquiladoras; para el periodo de 2004-2006, 45.5% de las exportaciones totales fue hecho por esta clase de establecimientos, mientras que en el ingreso de mercancías extranjeras totales esta clase de empresas contribuyó con 33.9%.³⁴

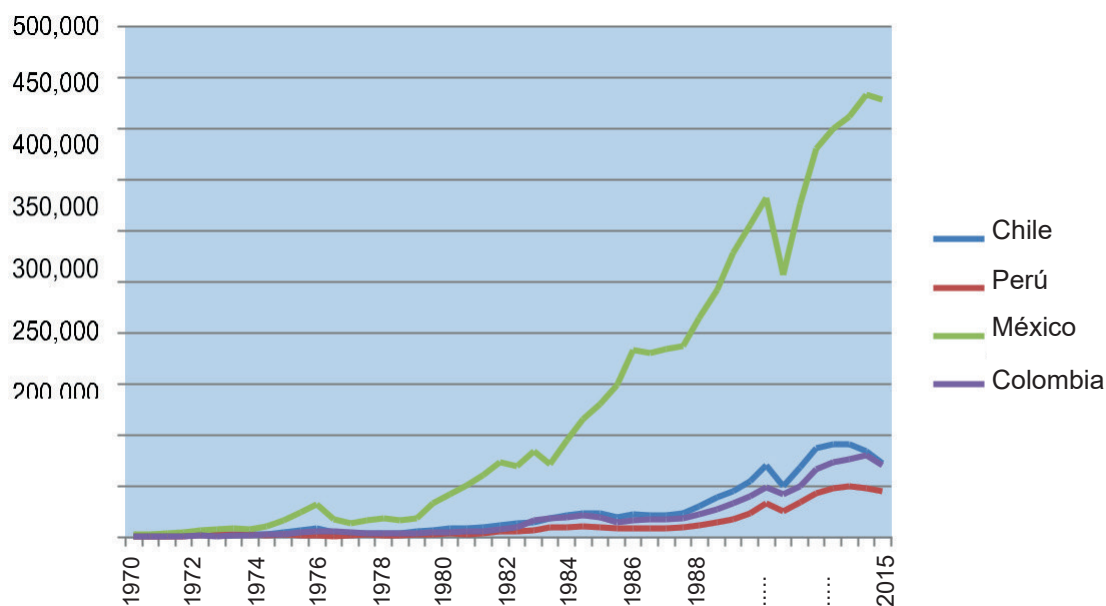
Las exportaciones han estado en constante crecimiento desde el año 1970, sin embargo, este crecimiento se disparó desde el año 2003 hasta el año 2012 cuando se alcanzó la cifra de 67 mil millones, la cual ha sido la cifra máxima. En los últimos dos años las exportaciones han decrecido.³⁵

Colombia es un país primario exportador, hasta finales de los ochenta se continuaba el esquema de sustitución de importaciones para ayudar a la industria colombiana a su desarrollo, pero dado que este modelo no fue eficaz, se cambió a una mayor apertura comercial desde 1990 hacia adelante, de tal manera que podemos observar un alto nivel de exportaciones desde el 2003 hasta el 2014, es también en este periodo cuando Colombia firmo importantes tratados de libre comercio con EE.UU, Canadá, México, la Unión Europea y algunos países latinoamericanos, como los integrantes de la CAN.

34 Pensar el futuro de México, José Flores Salgado. Universidad Autónoma Metropolitana. 1° Edición, Pag 101 2010

35 ANDI (2015). Balance 2015 y Perspectivas 2016 p. 42

Gráfico 7. Importaciones de bienes y servicios a precios corrientes - Países de la Alianza del Pacífico de 1970 al 2015 (Millones de US\$)



Fuente: Banco Mundial: datos.bancomundial.org - Elaboración Propia

En Chile, al igual que las exportaciones, las importaciones han seguido un comportamiento similar, con dos periodos muy marcados, uno de menores niveles de importaciones desde 1970 al 2001, y un periodo de muy altos niveles de importaciones debido a la gran apertura comercial de los últimos 15 años.³⁶ Es así que en el gráfico podemos observar unas sendas de crecimiento para el periodo 2005 - 2014 muy pronunciadas, con solo unos años de retroceso en esa tendencia.

El nivel de importaciones ha sido una incertidumbre en los años de los 70, década de crisis de la deuda externa. Las importaciones tuvieron su punto más alto con 3,6 mil millones de dólares. Al llegar el gobierno de Alan García debido a las políticas de corte socialista de su gobierno, el FMI declaró al Perú país inelegible e insolvente, las circunstancias eran claras, y no existían las condiciones para que se desarrollase el aparato productivo en el cual las importaciones no tenían peso significativo.

Para exponer el progreso de las importaciones que sucedió a partir de 1990 es obligatorio meditar una mezcla de agentes externos e internos que causaron un asunto de apertura y liberalización del comercio, la considerable realidad del

36 Tratados de Libre Comercio en América del Sur. TENDENCIAS, PERSPECTIVAS Y DESAFÍOS - CAF - Banco de desarrollo de América Latina. (2012)

tipo de cambio, una amplitud del crédito y un máximo aumento de la demanda añadida. Entre los principales factores externos se halla el flujo fuerte de capitales que ingresaron en la economía. Para Calvo, Leiderman y Reinhart (1996) los primordiales motivos que produjeron este flujo constante de la inversión fueron la reducción de las primordiales tasas porcentuales a nivel mundial y la sobresaliente liquidez relacionada a los flujos progresivos de las economías avanzadas.³⁷

Al 2015, en el caso nominal, el costo de lo que se importa, FOB se redujo 5,0% a diferencia del volumen logrado en diciembre de 2014, explicado especialmente por el declive de los valores de los bienes a importar, básicamente combustibles y bienes de consumo. El aumento en las cifras importadas se definió por la consecuencia de los productos de uso humano y materias primas y bienes intermedios. En diciembre de 2015, la cantidad de la importación de productos de consumo progresó 1,9% relación a asimilar mes del año 2014, gracias al aumento de los productos de consumo no perecedero (6,8%). Entre los primeros estados de procedencia se ubican México, China. Estados Unidos de América y Colombia.

37 Una función de importaciones para el Perú (1990-1999) Gustavo Guardia Yamamoto. Setiembre 2001

Cuadro 7. Importaciones de bienes y servicios a precios corrientes - Países de la Alianza del Pacífico de 1970 al 2015 (Millones de US\$) Importaciones de Bs y Ss a precios Corrientes

Año	Chile	Perú	México	Colombia	Total
1970	1,259	1,158	3,430	1,139	6,986
1971	1,286	1,225	3,418	1,304	7,233
1972	1,526	1,323	3,991	1,280	8,120
1973	2,535	1,687	5,232	1,485	10,939
1974	3,061	2,959	7,612	1,919	15,551
1975	1,981	3,601	8,466	1,843	15,891
1976	2,050	3,139	8,784	2,133	16,106
1977	2,995	3,234	8,363	2,583	17,175
1978	3,684	2,440	11,316	3,197	20,637
1979	5,412	2,967	16,754	3,760	28,893
1980	7,438	2,722	25,216	5,203	40,579
1981	8,734	2,166	32,350	5,616	48,866
1982	5,173	1,823	17,920	5,914	30,830
1983	4,215	2,649	14,025	5,123	26,012
1984	4,874	3,215	16,778	4,771	29,638
1985	4,239	2,865	19,063	4,371	30,538
1986	4,613	2,287	17,389	4,191	28,480
1987	5,690	2,922	18,776	4,699	32,087
1988	6,715	3,595	33,951	5,435	49,696
1989	8,700	4,001	42,503	5,463	60,667
1990	9,641	3,637	51,768	5,969	71,015
1991	10,115	4,965	60,603	5,736	81,419
1992	12,526	5,562	73,709	7,765	99,562
1993	13,649	5,683	69,670	10,468	99,470
1994	14,657	7,249	84,163	17,092	123,161
1995	19,338	9,749	71,984	19,393	120,464
1996	21,947	10,086	95,359	20,253	147,645
1997	24,183	10,968	115,762	22,138	173,051
1998	23,468	10,587	130,659	20,576	185,290
1999	19,947	8,836	149,426	15,343	193,552
2000	22,671	9,580	183,589	16,733	232,573
2001	22,093	9,454	180,335	18,181	230,063
2002	21,575	9,668	184,712	17,792	233,747
2003	24,286	10,708	187,873	18,881	241,748
2004	30,595	12,415	215,619	22,353	280,982
2005	39,293	15,212	242,653	27,531	324,689
2006	45,645	18,327	278,522	33,390	375,884
2007	55,318	23,885	305,989	41,049	426,241
2008	71,015	34,129	332,287	49,437	486,868
2009	50,895	25,732	257,337	42,671	376,635
2010	68,893	34,832	495,608	326,637	456,086
2011	87,532	43,641	380,779	66,858	578,810
2012	91,520	48,500	400,635	74,070	614,725
2013	91,642	50,049	412,197	76,518	630,406
2014	84,158	48,604	433,265	80,801	646,828
2015	72,849	45,322	428,678	70,789	617,638

Fuente: Banco Mundial: datos.bancomundial.org - Elaboración Propia

En México el ingreso de mercancías del exterior que ocurre a partir de 1980 pareciera no haberse visto afectado por los shocks de mercados ocurridos salvo en el 2008. El motivo de que el volumen de compras del extranjero no manifieste ante reveladoras diferenciaciones de la paridad cambiaria, poseería su origen en que sólo ingrese 4% y 5% del PIB son importaciones de bienes de consumo; en consiguiente que la gran medida de las importaciones, 27% del PIB, incumben a bienes intermedios y bienes de capital, los que son obligatorios para la actividad de la planta productora local, sin embargo, inelásticos al prototipo de cambio.

En la medida que existan proveedores clave extranjeros, uno que otro aumento de la producción local, y de allí el acceso del país, requiere divisas para cancelar las importaciones planificadas, lo que se podría alcanzar con inversiones extranjeras, exportaciones (agregando el petróleo), turismo mundial, recepción de remesas o, sencillamente, logrando créditos internacionales.³⁸

Al igual que las exportaciones, las importaciones han seguido un comportamiento similar, en Colombia. Tenemos que para el periodo comprendido entre 1970 - 1990 las importaciones colombianas no superaban los 5 mil millones de US\$, esto debido a la protección a la industria colombiana.³⁹

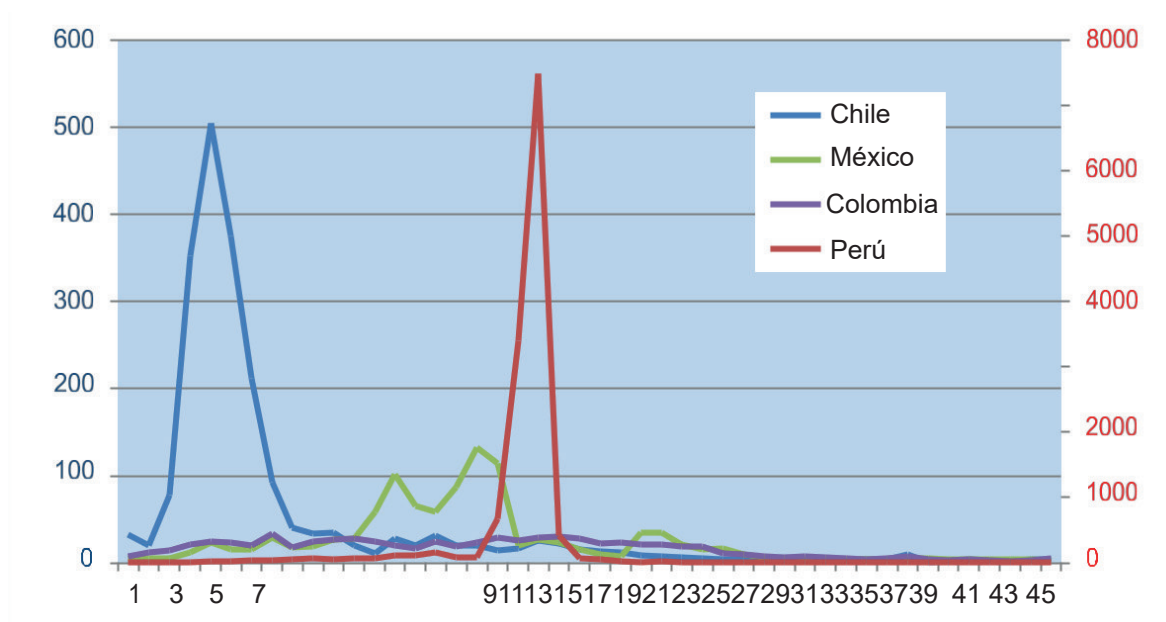
Al dejar de lado este modelo proteccionista las importaciones, así como las exportaciones, han tenido un rápido incremento, con unas sendas de muy rápido crecimiento para el periodo 2005 - 2014. También podemos observar que las importaciones para el caso de Colombia han sido por lo general mayor a sus exportaciones,⁴⁰ lo cual ocasionaría un déficit en la balanza comercial.

38 Economía Internacional, crecimiento y productividad. Enrique Leonardo Kato Vidal. UAQ

39 Estructura industrial e internacionalización 1967-1996. Luis Jorge Garay S. Colombia (2005)

40 Balance 2015 y Perspectivas 2016 - ANDI (2015). p.47

Gráfico 8. Inflación como variación porcentual de los precios al consumidor - Países de la Alianza del Pacífico de 1970 al 2015



Fuente: Banco Mundial: datos.bancomundial.org - Elaboración Propia

La inflación en Chile se ha mantenido constante en cifras menores al 20% desde 1984, en el gráfico se muestra además un pico en la inflación de Chile para el año de 1974, cuando alcanzó la cifra de 504%. Así también podemos distinguir 3 periodos en la inflación de Chile para la data presentada.

En el periodo comprendido por 1970 a 1978, podemos observar un pico en la inflación, la cual fue de 504%, este periodo comprende los años de crisis y cambio en la política económica del país sureño.

En los años posteriores, cuando se superó la crisis de 1973, para los años entre 1978-1991, la inflación estuvo por cifras menores al 35%, pero superiores al 10%.

En Perú a partir de la década de los setenta la inflación había alcanzado los 2 dígitos, pero sin superar el 20%, sino es a partir de 1975 y hasta 1982 que supera largamente ese nivel llegando incluso hasta 64%. Pero lo peor vendría a partir de 1983, año en que llega al 111% en donde el ascenso no pararía hasta llegar a la cifra astronómica de 7482%. En diciembre de 1988 la tasa de inflación rebasaba los 667%, cifra que nunca antes hasta ese entonces se había presentado en nuestro país. Por otro lado, la disponibilidad de divisas para importación estaba en niveles

deprimentes. También el efecto combinado del rezago de los precios controlados y las tarifas públicas, de un lado y de las pérdidas del BCRP atribuibles a la diferencia cambiaria, del otro, a ritmo cada vez más acelerado. Se restringía la oferta, pero la demanda efectiva era mayor, así había aún mayor presión sobre los precios.⁴¹

Para 1990 se llegó a 7482% de nivel de inflación y demás junto a ello el PBI creció en -4,9% una de las más bajas en los últimos 50 años. Es así que el cambio de gobierno urgió de reformas de tipo estructurales y contempló el nacimiento de una economía de tipo liberal, y abierto a las inversiones externas. La política monetaria fue reformulada y las inversiones empezaron a llegar. Se liberaron los mercados y se dejó que sea éste el que asigne eficientemente los niveles de precios. Es así que a 1992, la economía volvió a respirar con niveles de inflación de 2 dígitos, lo cual era un avance considerable, las cifras siguieron a la baja, y los precios junto al manejo del BCRP enfatizaron en conducir a una inflación de aproximadamente 3% que permita un crecimiento sostenido.

41 Inflación y crecimiento económico: El caso peruano (1951-2002). David Tenorio Manayay. 2005

Cuadro 8. Inflación como variación porcentual de los precios al consumidor - Países de la Alianza del Pacífico de 1970 al 2015

Año	Valor (%)			
	Chile	Perú	México	Colombia
1970	32.51	5.03	5.21	6.91
1971	20.06	6.79	5.26	11.51
1972	77.81	7.22	5.00	13.64
1973	352.83	9.49	12.04	21.22
1974	504.73	16.89	23.75	24.58
1975	374.74	23.62	15.15	23.17
1976	211.92	33.48	15.79	20.12
1977	91.95	38.05	29.00	33.71
1978	40.09	57.85	17.46	17.39
1979	33.39	66.69	18.17	24.49
1980	35.14	59.15	26.36	26.53
1981	19.69	75.43	27.93	27.50
1982	9.94	64.45	58.92	24.56
1983	27.26	111.15	101.76	19.73
1984	19.86	110.21	65.54	16.16
1985	30.70	163.40	57.75	24.05
1986	19.48	77.92	86.23	18.87
1987	19.88	85.82	131.83	23.30
1988	14.68	667.02	114.16	28.11
1989	17.03	3398.68	20.01	25.87
1990	26.04	7481.66	26.65	29.15
1991	21.78	409.53	22.66	30.37
1992	15.43	73.53	15.51	27.02
1993	12.73	48.58	9.75	22.44
1994	11.44	23.74	6.97	22.85
1995	8.23	11.13	35.00	20.89
1996	7.36	11.54	34.38	20.80
1997	6.13	8.56	20.63	18.47
1998	5.11	7.25	15.93	18.68
1999	3.34	3.47	16.59	10.87
2000	3.84	3.76	9.50	9.22
2001	3.57	1.98	6.36	7.97
2002	2.49	0.19	5.03	6.35
2003	2.81	2.26	4.55	7.13
2004	1.05	3.66	4.69	5.90
2005	3.05	1.62	3.99	5.05
2006	3.39	2.00	3.63	4.30
2007	4.41	1.78	3.97	5.54
2008	8.72	5.79	5.12	7.00
2009	0.07	2.94	5.30	4.20
2010	1.41	1.53	4.16	2.28
2011	3.34	3.37	3.41	3.41
2012	3.01	3.65	4.11	3.18
2013	1.79	2.82	3.81	2.02
2014	4.40	3.23	4.02	2.88
2015	4.35	3.56	2.72	5.01

Fuente: Banco Mundial: datos.bancomundial.org - Elaboración Propia

En México a inicios de 1973 los precios empiezan a crecer a tasas muy elevadas. Al examinar la evolución de las variables consideradas como causales, se encontró que en 1972 el ritmo de aumento de la oferta monetaria se eleva fuertemente, y a partir de 1973 alcanza niveles superiores a 20%.

En 1974 el ritmo de inflación prácticamente se duplica respecto a 1972. Esto debido, además de la continuación de la política liberalizadora del estado, al tenaz ajuste del salario (más o menos de 35%) y al incremento de la inflación externa (se ubicó de poco menos de 19%). Este incremento se originó en un nivel muy relevante al aumento en los precios del petróleo registrados en el último trimestre de 1973. En 1976 la inflación supera 20%, como consecuencia de los potentes aumentos en todos sus elementos. El movimiento refleja una tasa de desarrollo de 23 %, ocasionada esencialmente por la inestabilidad de las finanzas públicas y por las cooperaciones financieras otorgadas a la banca privada. Se corrige considerablemente la paridad del peso respecto a la moneda Estado Unidense, originando un aumento de los costos de los productos que se comercian.⁴²

De 1982 a 1987 la tendencia de la inflación permanece en niveles relativamente elevados, entre 1988 y 1990 ésta descende, y a partir de 1990 se estabiliza en un nivel más bajo. Esta orientación de la sostenida subida de los precios y la devaluación de la moneda tiende fundamentalmente a la disciplina monetaria y fiscal del plan de estabilización realizado a partir de los últimos de 1987. De 1991 a 1994, y de 1996 hasta el presente, la inflación ha permanecido relativamente cerca de su tendencia.⁴³

La inflación en Colombia se puede dividir en dos periodos, desde 1970 hasta el 2000, cuando la inflación era galopante alcanzando cifras de hasta 35% anual,⁴⁴ con una media de 20% para este periodo, y el otro periodo desde el 1998 hacia adelante, cuando la inflación ha sido menor al 10%.⁴⁵

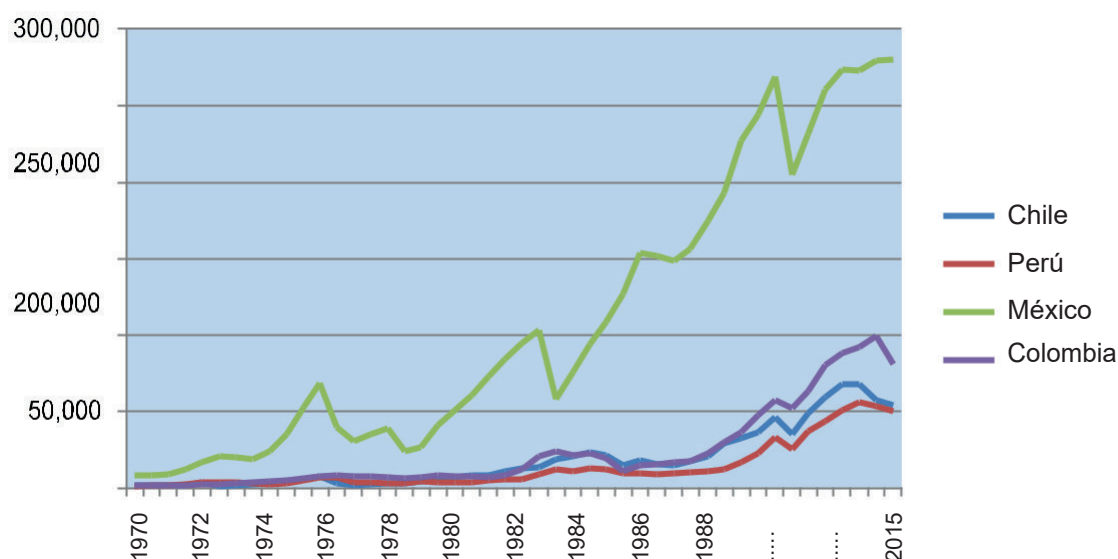
42 Análisis de la Inflación en México, Jesús Marcos Yacamán. Artículo de 1983.

43 Crecimiento económico e inflación: el caso de México. Moisés J. Schwartz y Alejandro Pérez López. 2000

44 La inflación básica en Colombia: evaluación de indicadores alternativos - Carlos Felipe Jaramillo (1999).

45 La inflación colombiana en el proceso de modernización - Alberto Corchuelo R. – Universidad del Valle (Colombia)p.135

Gráfico 9. Total de inversiones a precios corrientes - Países de la Alianza del Pacífico de 1970 al 2015 (Millones de US\$)



Fuente: Banco Mundial: datos.bancomundial.org - Elaboración Propia

En Chile la formación bruta de capital, guarda una relación en su crecimiento con el PBI, por ser parte del gasto comprendido en inversión. O como lo define el Banco Central de Chile:

*Incluye los gastos que se suman productos novedosos preexistentes de activos fijos, menos sus ventas netas de productos iguales de segunda mano y que ya no sirven para la venta, realizadas por las industrias, la administración pública y los servicios privados no lucrativos que se prestan a los hogares.*⁴⁶

Así la formación bruta de capital muestra un crecimiento sostenido desde la década del setenta, tenido un alto nivel de crecimiento desde el 2005 hasta el 2012, al igual que el crecimiento del PBI en millones de US\$.

En lo que refiere a inversión pública, en el Perú, se podían ver orientaciones a la vista. La principal, entre finales de los 80 y comienzo del 2000, en la que la inversión pública fluyó de forma en relación sostenible aproximadamente del 4.0% del PBI, sin embargo, el haber sido un lapso de equilibrio estructural. La segunda, entre el 2001 y el 2006, en la que la inversión pública se rebaja por encima de un punto porcentual del PBI y se coloca en menos del 3.0% y, una tercera, de apertura, desde

46 Formación Bruta de Capital Fijo - Banco Central de Chile (2010).

el 2007, que concierne a que en tres años la inversión pública se multiplica y se coloca aproximadamente del 6% del PBI.

Los finales 10 años el Perú ha multiplicado las condiciones fiscales capacitadas para la inversión pública, ubicándose del 3.0% al 6.0%. Esto es resultado, por una parte, la aparición de las exportaciones mineras, que coincidió con una coyuntura excepcional de los valores mundiales de dichos minerales y, por otra parte, de un control precavido de las finanzas fiscales.⁴⁷

Desde 1980 para la economía peruana, se consigue que, en los tiempos de reducción económica, la inversión refleje en promedio aproximadamente de un tercio de la bajada del bien, mientras que en amplitud la colaboración aproximada es cercana a dos tercios del bien. De igual modo, se revisa que el aporte de la inversión al aumento ha sido más alto durante los momentos de ampliación más actual. Entre 2000 y 2004 a un porcentaje anual de 1,5 %. El desarrollo aproximado anual de la inversión entre 2005 y 2008 fue de 20,2 % y se mantuvo relacionado a la realización de proyectos y a las perspectivas benéficas sobre la función venidera de la economía.⁴⁸

Con todo esto al 2013 el nivel de inversión total equivale a más de 6 veces la inversión existente en el año 2000, aun cuando haya tenido una ligera caída al 2015, se tiene expectativas favorables en cuanto a su recuperación, por la mayor confianza empresarial, dado que el gobierno ha dado cuenta de apoyar la inversión que sea necesaria y sostenible para una recuperación de las sendas de crecimiento que nos mantenían creciendo por encima del 5% de manera anual.

47 El boom de la inversión pública en el Perú: ¿Existe la maldición de los recursos naturales? Centro de investigación de la Universidad del pacífico.

48 La inversión privada y el ciclo económico en el Perú. Carlos Mendiburu. BCRP.

Cuadro 9. Total de inversiones a precios corrientes - Países de la Alianza del Pacífico de 1970 al 2015 (Millones de US\$)

Año	Inversión a Precio Corriente				Total
	Chile	Perú	México	Colombia	
1970	1,725	1,121	8,077	1,464	12,387
1971	1,840	1,444	7,935	1,505	12,724
1972	1,696	1,359	9,182	1,555	13,792
1973	1,716	2,178	11,820	1,867	17,581
1974	3,859	3,488	16,684	2,648	26,679
1975	1,226	4,050	20,849	2,231	28,356
1976	1,547	3,403	19,843	2,709	27,502
1977	2,317	2,735	18,691	3,644	27,387
1978	3,238	2,357	24,196	4,246	34,037
1979	4,365	3,370	34,914	5,077	47,726
1980	5,796	4,847	52,782	6,367	69,792
1981	7,409	6,630	68,482	7,506	90,027
1982	2,746	6,738	39,802	7,989	57,275
1983	1,948	4,053	30,891	7,710	44,602
1984	2,630	3,634	34,882	7,251	48,397
1985	2,835	3,050	39,063	6,640	51,588
1986	3,347	3,010	23,996	6,290	36,643
1987	4,634	4,103	27,016	6,933	42,686
1988	5,591	3,594	41,319	8,096	58,600
1989	7,173	3,745	51,157	7,311	69,386
1990	7,947	3,569	60,795	7,452	79,763
1991	8,152	5,386	73,358	6,578	93,474
1992	10,731	5,611	84,691	8,237	109,270
1993	12,845	6,037	95,106	11,875	125,863
1994	13,707	8,795	103,244	20,866	146,612
1995	18,683	11,860	58,191	23,866	112,600
1996	20,748	11,191	75,358	21,522	128,819
1997	22,957	12,502	94,091	22,317	151,867
1998	21,351	11,884	108,698	19,421	161,354
1999	15,258	9,502	127,028	11,101	162,889
2000	18,039	9,379	153,858	14,879	196,155
2001	15,860	8,996	151,677	15,744	192,277
2002	15,128	9,496	148,120	16,895	189,639
2003	17,225	10,589	156,113	17,689	201,616
2004	20,986	11,241	174,506	22,761	229,494
2005	28,983	12,155	192,945	29,637	263,720
2006	32,654	16,864	226,913	36,425	312,856
2007	36,739	22,751	244,088	47,762	351,340
2008	46,629	33,394	269,111	57,305	406,439
2009	34,879	25,277	205,005	52,470	317,631
2010	48,481	37,390	231,837	63,506	381,214
2011	59,513	43,902	260,706	80,085	444,206
2012	67,721	50,557	273,523	88,173	479,974
2013	67,719	56,450	273,389	92,419	489,977
2014	57,336	53,352	279,623	99,360	489,671
2015	53,990	49,941	280,077	81,011	465,019

Fuente: Banco Mundial: datos.bancomundial.org - Elaboración Propia

México, como todos los estados que acordaron adoptar políticas dinámicas de crecimiento económico, inmediatamente empezó a incrementar su eje industrial reservando grandes cantidades de inversión pública. Desde los últimos de la década de los treinta hasta primeros de los ochenta, la inversión pública en México sostuvo un recorrido de aumento creciente cercano al 40% de toda la inversión en la economía. Justamente en ese lapso el gobierno alcanzó el reconocido milagro mexicano, el crecimiento sostenido y la más alta fabricación de infraestructura con efecto social en su historia. Después de esos más o menos cuarenta años, en el tiempo que constituye la década de los 80 hasta ahora, la inversión pública empezó un comedido, pero persistente retraso.

La inversión final como promedio del PIB ha sido próxima a 20% por la gran parte del tiempo. La transformación ha sido un cambio por otra de inversión pública por inversión privada, en particular después de la crisis de deuda de los años ochenta y la expansión de las privatizaciones al inicio de la década de los noventa. Pero, a pesar de sostener cantidades de inversión totales aproximadamente fijas, el desarrollo de la economía se ha paralizado.

México tiene grandes requerimientos en asuntos de infraestructura social, redes, comunicaciones y servicios de salud, por nombrar algunos. Sin embargo, de eso continuamos en esta orientación de más baja inversión pública. En 2015, la inversión pública, evaluada como inversión bruta estable, está cercana en los mismos volúmenes en relación al PIB que en los años cuarenta, y en concordancia con el Plan de Presupuesto de Egresos de la Federación, para 2016 la inversión pública experimenta una rebaja de 20%. Como consecuencia, en 2016 México alcanzaría volúmenes de inversión pública no previstos a inicios la década de los treinta e inclusive debería ser próximo a los de los años 20.

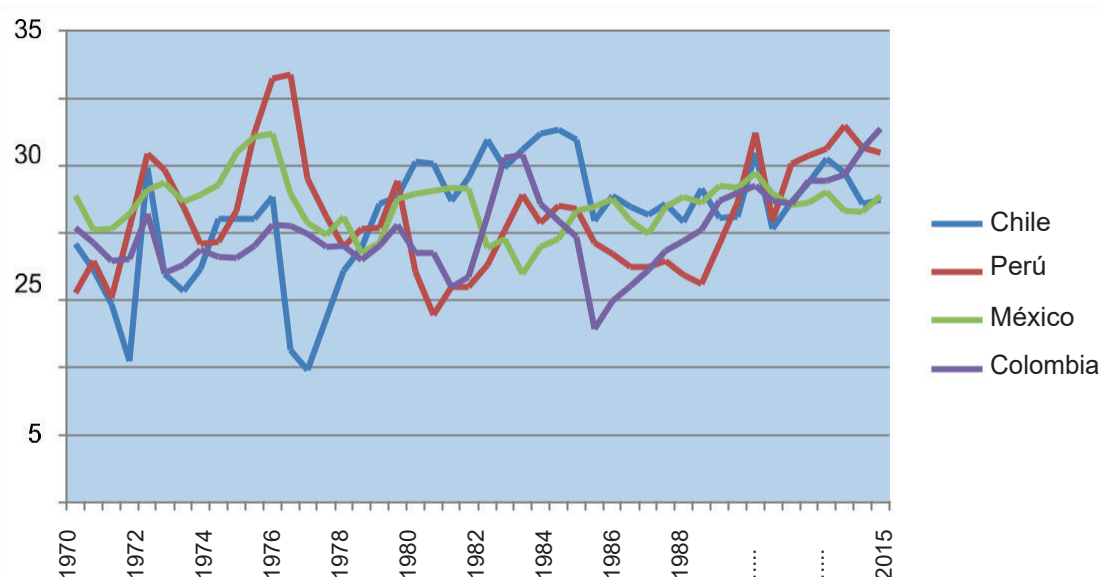
Este hecho es particularmente preocupante debido a que sin una más alta inversión total y pública termina siendo complejo predecir un ambiente de más alto desarrollo para la economía. Solo la manera de hacer aumentar el PIB fuerte es realizar aportes para incrementar la eficacia de la economía, y la manera de hacerla desarrollar es suprimir la vía entre el aumento potencial y el reciente.

Pobremente, México ha terminado de realizar la actividad de incrementar estas facultades y, como resultado, la economía está aumentando poco.⁴⁹

49 Véase página web: www.forbes.com.mx/la-ausencia-de-inversion-publica-explica-grandes-problemas-del-pais/#gs.0vFpA0Q

En Colombia, la formación bruta de capital, guarda una relación en su crecimiento con el PBI, ya que como se recuerda la formación bruta de capital es uno de los componentes del gasto en la inversión.⁵⁰ De esta manera la formación bruta de capital nos muestra lo invertido en activo fijo por la economía. Es así que el hecho de un crecimiento sostenido en la realización bruta de capital será importante para la economía de un país. En el caso de Colombia muestra un crecimiento sostenido desde la década del setenta, teniendo un alto nivel de crecimiento desde el 2005 hasta el 2014.⁵¹

Gráfico 10. Total de Inversiones como porcentaje del PBI a precios corrientes - Países de la Alianza del Pacífico de 1970 al 2015



Fuente. Banco Mundial: datos.bancomundial.org - Elaboración Propia

Chile, una forma más adecuada de medir la formación bruta de capital es como porcentaje de PBI, ya que la formación bruta de capital es el valor agregado de la economía la cual no se consumió, si no que fue invertida.⁵²

Así tenemos un periodo anterior a 1990, en la cual la formación bruta de capital no fue constante y oscilaba entre el 25 y 10 %.

50 Formación Bruta de Capital Fijo - DANE (2012)

51 Caracterización de la formación bruta de capital fijo en Colombia: comportamiento y dinámica en años recientes - Camilo Cárdenas - Banco de la república (2014).

52 Formación Bruta de Capital Fijo - Banco Central de Chile (2010).

La inversión privada, en el País, es uno de los elementos más variable del PBI. Esto se ocasiona fundamentalmente a que la inversión se relaciona con las perspectivas de los empresarios sobre el desarrollo próximo de la economía. Desde inicios de 1980 la economía del País ha pasado por tres grandes situaciones de desarrollo menor de la reflejada y cuatro de grado significativo mayor de la reflejada. Asimismo, durante los años de los noventa y la actualidad, el volumen de los flujos en la inversión y el bien se ha mermado gradualmente. Durante los periodos de baja del bien un poco menos de su tendencia, la inversión define cerca de un tercio de este desarrollo.

Las fluctuaciones consecuentes de la inversión entorno de su propensión están coligadas a las oscilaciones en el movimiento económico agregado. Hay varias definiciones hipotéticas para esta vinculación. Por ejemplo, una de estas es el ejemplo del acelerador de la inversión. Este tipo anuncia que la inversión es proporcional al incremento del PBI.

A pesar que la inversión total en México termino en 2015 con un buen indicador - 22.7% del Producto Interno Bruto (PIB) - esto se ocasiono debido a los recursos orientados a el sector privado, puesto que la inversión pública tuvo sus niveles más bajos a partir de 1993 en el primer trimestre de 2015, con tan solo 3.7% del PIB, en relación con los índices de “Semáforo Económico”.

De acuerdo a los números del observatorio económico México, ¿Cómo estamos?, en 2015 la inversión privada aumento 6.3% y representó 82.4% de la inversión total. En cambio, la pública se redujo a 6.5% en el mismo tiempo y reflejo 17.6% del total. Por lo que el Semáforo Económico en este bien se ha sostenido en amarillo sin embargo muy próximo de alcanzar la meta de 24% del PIB, el mínimo porcentaje para lograr tasas de crecimiento sostenido.⁵³

53 Véase página web: <http://www.animalpolitico.com/2016/03/en-2015-la-inversion-publica-en-mexico-tuvo-su-nivel-mas-bajo-en-20-anos-semaforo-economico>

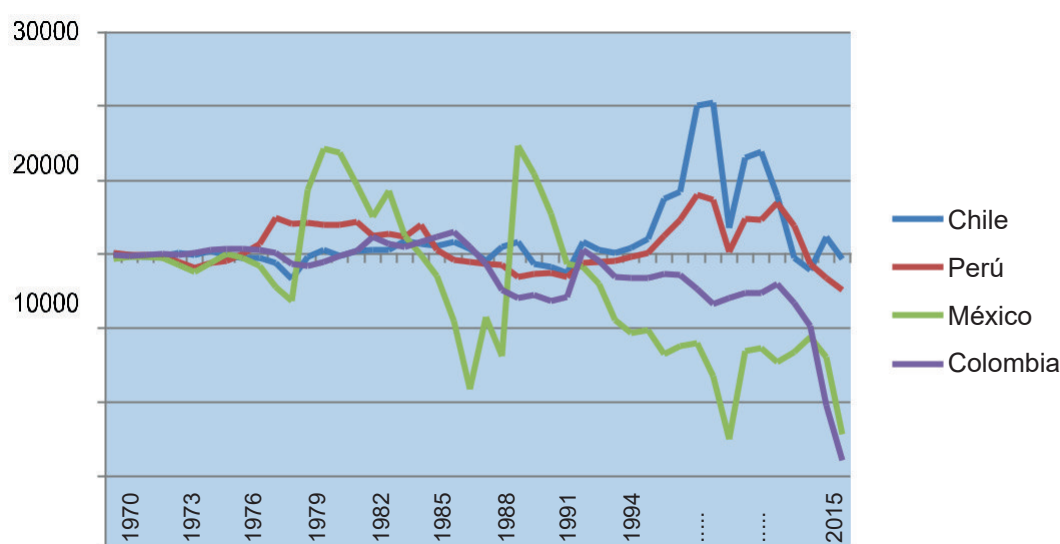
Cuadro 8. Total de Inversiones como porcentaje del PBI a precios corrientes - Países de la Alianza del Pacífico de 1970 al 2015

Año	Valor % del PIB			
	Chile	Perú	México	Colombia
1970	19.2	15.50	22.73	20.34
1971	17.2	17.90	20.24	19.24
1972	14.7	15.19	20.32	17.93
1973	10.47	20.35	21.39	18.10
1974	24.84	25.86	23.18	21.40
1975	16.97	24.68	23.69	17.03
1976	15.69	21.93	22.29	17.66
1977	17.35	19.22	22.84	18.71
1978	21.03	19.38	23.6	18.25
1979	21.06	21.68	25.95	18.17
1980	21.02	27.45	27.16	19.06
1981	22.7	31.46	27.38	20.63
1982	11.28	31.76	22.91	20.50
1983	9.85	24.00	20.75	19.91
1984	13.68	21.21	19.86	18.95
1985	17.19	18.93	21.18	19.03
1986	18.88	20.28	18.54	18.00
1987	22.17	20.36	19.26	19.06
1988	22.69	23.91	22.56	20.65
1989	25.27	17.10	22.94	18.49
1990	25.18	13.88	23.14	18.50
1991	22.38	15.96	23.33	15.95
1992	24.13	15.95	23.29	16.71
1993	26.93	17.64	18.87	21.28
1994	24.85	20.13	19.58	25.54
1995	26.18	22.81	16.93	25.80
1996	27.38	20.73	18.96	22.15
1997	27.72	22.00	19.58	20.92
1998	26.9	21.79	21.65	19.73
1999	20.9	19.26	21.92	12.88
2000	22.74	18.40	22.51	14.90
2001	21.92	17.44	20.93	16.03
2002	21.31	17.44	19.97	17.25
2003	22.13	17.94	21.89	18.68
2004	20.85	16.85	22.66	19.44
2005	23.3	16.22	22.27	20.22
2006	21.11	19.19	23.51	22.40
2007	21.23	22.27	23.39	23.03
2008	25.96	27.47	24.44	23.49
2009	20.28	20.86	22.91	22.44
2010	22.29	25.17	22.06	22.13
2011	23.73	25.74	22.26	23.88
2012	25.53	26.24	23.05	23.85
2013	24.44	27.94	21.67	24.31
2014	22.16	26.30	21.55	26.26
2015	22.48	26.00	22.72	27.74

Fuente: Banco Mundial: datos.bancomundial.org - Elaboración Propia

Este indicador para el país colombiano nos muestra que parte del total de PBI se ha invertido en lugar de ser consumido. La formación bruta de capital de Colombia como porcentaje del PBI se ha mantenido entre el 15% al 25%. El punto más bajo lo tenemos en el año 1999 en el cual la formación bruta de capital fue del 12% respecto al PBI, desde de ese año la formación bruta de capital ha estado en constante crecimiento con respecto a PBI, alcanzando la cifra del 27% en el 2015.⁵⁴

Gráfico 11. Balanza comercial de bienes y servicios a precio corrientes - Países de la Alianza del Pacífico de 1970 al 2015 (Millones de US\$)



Fuente: Banco Mundial: datos.bancomundial.org - Elaboración Propia

La balanza comercial, en Chile, tal y como se había adelantado en los gráficos anteriores ha sido positiva para la mayoría de años de 1970 en adelante, llegando a ser 20 mil millones en el año 2007, la cual es la cifra más alta.

Se pueden observar un periodo desde 1970 hasta 2001, donde no se superó los 3 mil millones de US\$. Del 2002 hacia adelante la balanza comercial ha superado los 5000 mil millones de US\$, así también es este periodo solo se han registrado 3 años con balanza comercial negativa. Como se recuerda las exportaciones y las importaciones se ha incrementado de manera muy significativa en los últimos 15

⁵⁴ Caracterización de la formación bruta de capital fijo en Colombia: comportamiento y dinámica en años recientes - Camilo Cárdenas - Banco de la república (2014).

años⁵⁵, lo cual produce que la diferencia entre la balanza comercial de los últimos quince años frente a los años anteriores sea mucho mayor, por lo cual sería mejor medirlo como un porcentaje respecto al PBI, y analizar su nivel frente a este.

En lo que respecta a la balanza de pago, en el País, ha sido negativa los primeros 5 años del periodo de análisis, luego del cual sucedió una recuperación que mantuvo una tendencia promedio de 3 mil millones de dólares desde 1980 hasta 1990, año en que se desploma. Las reformas planteadas por el gobierno de turno para ese periodo en el plano comercial liberalizaron el comercio exterior y desregularizó el mercado interno. La transformación del intercambio comercial resultó entre otras condiciones a la bajada drástica de los aranceles a las importaciones, la supresión de las limitaciones y barreras en cantidades a las importaciones, la facilitación administrativa, así como para las importaciones como para la salida de mercancías y la erradicación a los aranceles a las importaciones.⁵⁶

En tal sentido se obtuvo de estas reformas un mayor crecimiento de las importaciones que de las exportaciones. Fue en 1998 el mayor déficit obtenido con un valor que supera los -3 mil millones de dólares.

La balanza comercial mexicana ha presentado un continuo desequilibrio desde los años 80, y a la fecha se encuentra en uno de los déficits más grandes de su historia con un valor deficitario de 24 mil millones, lo cual se puede explicar tanto debido a que las importaciones como las exportaciones cayeron, así como también la menor demanda externa, principalmente de “los Estados Unidos, el mayor socio comercial de México”, y la crisis petrolera recientemente. Ahora si bien es cierto el contexto ha sido en cierta manera favorable después de la crisis financiera dado que se ha visto una recuperación del déficit comercial, las expectativas han disminuido en y se ha tornado desfavorable para los intereses de México.

55 *Informe económico y comercial - Chile* - Oficina económica y comercial de España en Santiago de Chile. (2014).

56 Véase: <http://www.gestiopolis.com/balanza-comercial-del-peru-1990-1999/>

Cuadro 9. Balanza comercial de bienes y servicios a precio corrientes - Países de la Alianza del Pacífico de 1970 al 2015 (Millones de US\$)

Año	Millones de US \$			
	Chile	Perú	México	Colombia
1970	53	137	-676	-108
1971	-106	-78	-423	-301
1972	-394	-59	-348	-46
1973	-297	-222	-582	85
1974	105	-1,003	-1,558	-115
1975	-143	-1,820	-2,399	226
1976	427	-1,269	-1,226	490
1977	-241	-971	79	707
1978	-515	82	-583	665
1979	-587	1,345	-1,698	494
1980	-1,146	4,847	-4,409	212
1981	-3,374	4,025	-6,320	-1,303
1982	-459	4,157	8,713	-1,654
1983	532	3,868	14,264	-1,078
1984	-213	3,952	13,749	-228
1985	401	4,430	9,373	450
1986	542	2,515	5,057	2,391
1987	608	2,657	8,573	1,467
1988	1,724	2,339	2,546	953
1989	1,345	3,914	-144	1,655
1990	1,084	508	-2,902	2,314
1991	1,685	-774	-9,143	3,066
1992	731	-1,061	-18,303	962
1993	-952	-1,346	-8,482	-1,300
1994	918	-1,517	-13,837	-4,838
1995	1,570	-3,047	14,561	-5,948
1996	-1,279	-2,762	10,861	-5,485
1997	-1,755	-2,608	5,487	-6,308
1998	-2,592	-3,051	-1,397	-5,802
1999	1,659	-1,197	-1,770	469
2000	563	-1,022	-3,949	-836
2001	238	-954	-8,985	-3,071
2002	816	-377	-10,723	-3,282
2003	2,119	232	-10,293	-3,187
2004	7,498	2,536	-13,549	-2,718
2005	8,456	4,701	-12,484	-2,835
2006	19,988	8,007	-12,094	-4,713
2007	20,538	7,276	-16,524	-6,744
2008	3,542	389	-25,051	-6,034
2009	13,023	4,791	-13,191	-5,187
2010	13,902	4,615	-12,648	-5,249
2011	7,911	6,940	-14,615	-4,014
2012	-526	3,779	-13,271	-6,575
2013	-2,158	-1,349	-11,194	-9,711
2014	2,303	-3,149	-13,883	-20,393
2015	-658	-4,928	-24,322	-27,810

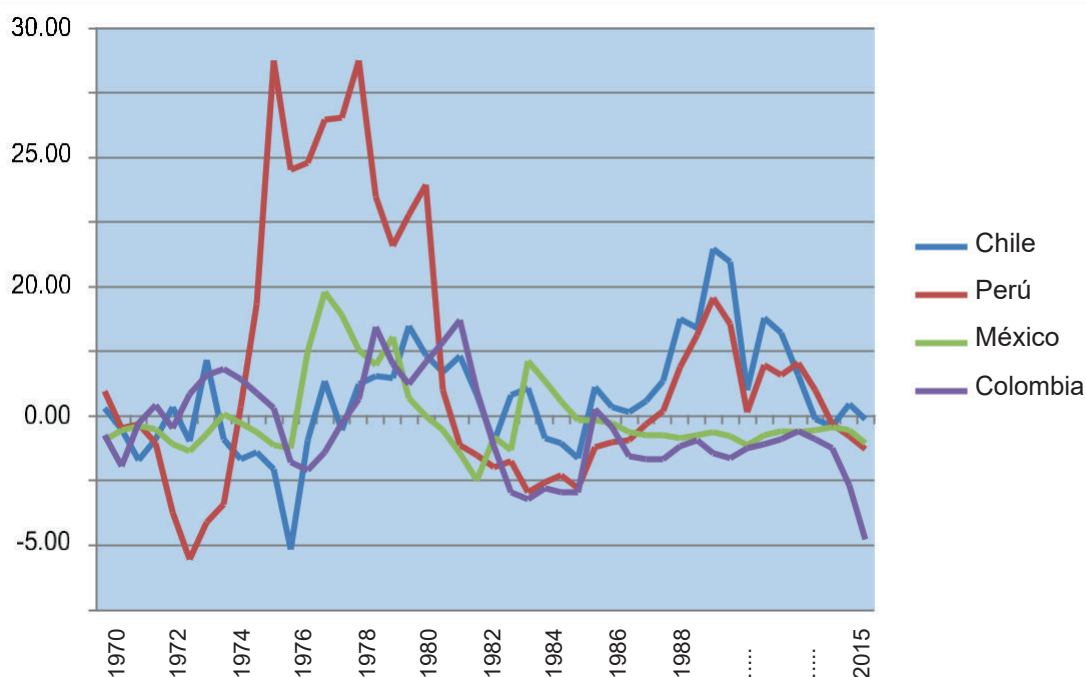
Fuente: Banco Mundial: datos.bancomundial.org - Elaboración Propia

La balanza comercial colombiana nos muestra la diferencia entre las exportaciones y las importaciones del país en cuestión, para el caso de Colombia podemos distinguir 2 periodos.

En el periodo 1970 - 1990, la balanza comercial de Colombia presentaba periodos con valores positivos y otros años de balanza comercial negativa, sin embargo, no se presentaba una predominancia en una balanza comercial negativa o positiva.

Lo cual cambia para el periodo de 1991-2015⁵⁷, en este periodo ha predominado una balanza comercial negativa, llegando incluso a una cifra de 27 mil millones en el año 2015, la cual es la cifra record para Colombia, además si comparamos esta cifra con una ratio respecto al total del PBI, obtenemos que la balanza comercial negativa para el 2015 fue muy significativa con respecto al PBI representando cerca del 10%.

Gráfico 12. Balanza comercial de bienes y servicios como porcentaje del PBI a precios corrientes - Países de la Alianza del Pacífico de 1970 al 2015



Fuente: Banco Mundial: datos.bancomundial.org - Elaboración Propia

57 Boletín de indicadores económicos - Departamento técnico y de información económica del Banco de la República (agosto 2016).

La balanza comercial chilena, como porcentaje del PBI ha oscilado entre el 10% y el -10%, sin embargo, solo se alcanzó estas cifras en 2 puntos, en la mayoría de años, la balanza comercial como porcentaje del PBI ha estado más cercana al 0%.

En un primer periodo hasta el año 2002 la balanza comercial como porcentaje del PBI no había superado el 5%, y hubo un déficit importante del 10% en el año 1981. En el siguiente periodo del 2002 al 2015 la balanza comercial presentó déficit en 3 años, en los años 2012, 2013⁵⁸ y 2015, sin embargo, este déficit ha sido menor al 1% como porcentaje del PBI.

Perú, Los mayores niveles de exportaciones para la economía peruana están concentrados en los sectores primarios, tales como fueron en su momento el guano y el salitre, que permitieron un extraordinario incremento de la balanza comercial de tal forma que era lo que representaba la mayor parte del producto bruto interno, es así que los niveles que representó la balanza se encontraron entre 25 y 30%. Para los siguientes años la producción minera era la que sostenía la economía, a pesar de ello los esfuerzos por la apertura comercial se sintió más en las importaciones que permitió equilibrarse más a la balanza comercial y tendiendo a caer aún más. Los posteriores años han sido claves para las relaciones comerciales para Perú por la firma de tratados de comercio como son los acuerdos con China, o el bloque de integración de la Alianza del Pacífico.

México, el valor que representa el saldo de la balanza comercial sobre el producto bruto interno es clave para entender el comportamiento de la economía mexicana, si bien es cierto ha tenido picos tan altos como un 10% aproximadamente en 1984, este valor ha ido decayendo, teniendo su punto más bajo en 1993. A partir de ahí, éste se ha recuperado pero la tendencia se ha dirigido hacia una balanza negativa con un valor entre 1 y 2%, así mismo se observa una ligera caída que puede explicarse por las adversidades climáticas que vino sufriendo el espacio geográfico de los Estados Unidos y que dificultaron la distribución de los productos y entre México y dicho país; también se puede considerar la caída de las ventas de los productos manufacturados.

Estas cifras son preocupantes, no sólo porque el análisis de sus componentes muestra el inicio de un posible descenso continuo sino también las implicancias en términos económicos que esta puede significar.

58 *Balanza de pagos de Chile, posición de inversión internacional y deuda externa 2014* - Banco Central de Chile (2014).

Cuadro 10. Balanza comercial de bienes y servicios como porcentaje del PBI a precios corrientes - Países de la Alianza del Pacífico de 1970 al 2015

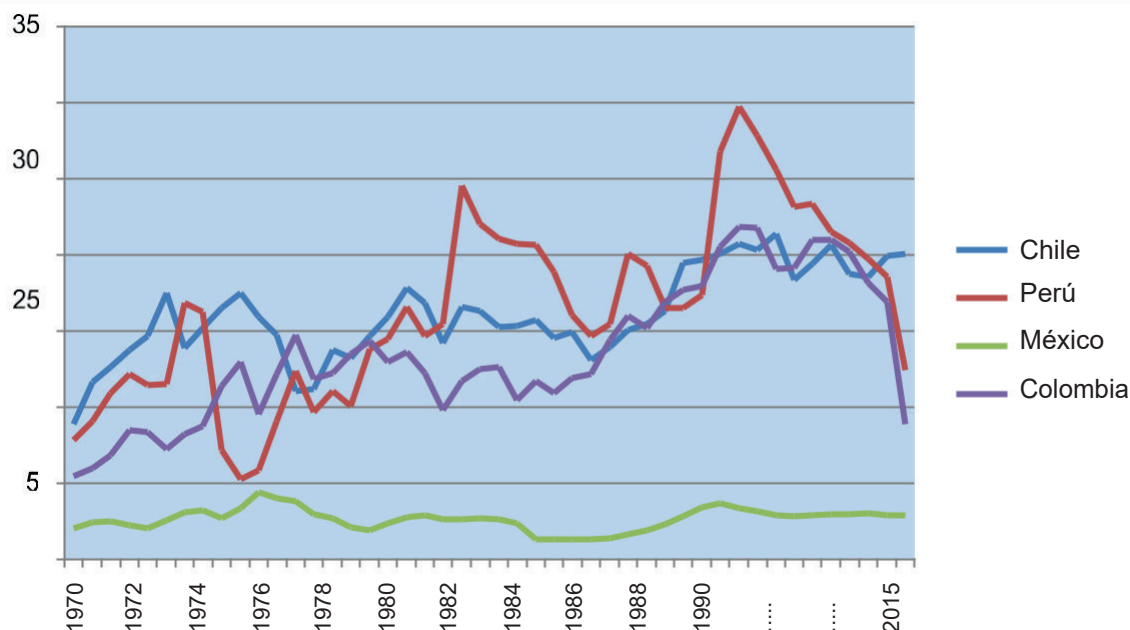
Año	% del PIB			
	Chile	Perú	México	Colombia
1970	0.59	1.89	-1.9	-1.51
1971	-1.00	-0.96	-1.08	-3.85
1972	-3.41	-0.66	-0.77	-0.53
1973	-1.81	-2.08	-1.05	0.82
1974	0.68	-7.43	-2.16	-0.93
1975	-1.97	-11.09	-2.73	1.73
1976	4.33	-8.18	-1.38	3.19
1977	-1.80	-6.82	0.1	3.63
1978	-3.34	0.67	-0.57	2.86
1979	-2.83	8.65	-1.26	1.77
1980	-4.16	27.45	-2.27	0.63
1981	-10.34	19.1	-2.53	-3.58
1982	-1.88	19.59	5.02	-4.24
1983	2.69	22.91	9.58	-2.78
1984	-1.11	23.06	7.83	-0.60
1985	2.43	27.5	5.08	1.29
1986	3.06	16.95	3.91	6.84
1987	2.91	13.18	6.11	4.03
1988	6.99	15.56	1.39	2.43
1989	4.74	17.87	-0.06	4.18
1990	3.44	1.98	-1.1	5.74
1991	4.63	-2.29	-2.91	7.43
1992	1.64	-3.02	-5.03	1.95
1993	-2.00	-3.93	-1.68	-2.33
1994	1.66	-3.47	-2.62	-5.92
1995	2.20	-5.86	4.24	-6.43
1996	-1.69	-5.12	2.73	-5.65
1997	-2.12	-4.59	1.14	-5.91
1998	-3.27	-5.59	-0.28	-5.89
1999	2.27	-2.43	-0.31	0.54
2000	0.71	-2	-0.58	-0.84
2001	0.33	-1.85	-1.24	-3.13
2002	1.15	-0.69	-1.45	-3.35
2003	2.72	0.39	-1.44	-3.37
2004	7.45	3.8	-1.76	-2.32
2005	6.80	6.27	-1.44	-1.93
2006	12.92	9.11	-1.25	-2.90
2007	11.87	7.12	-1.58	-3.25
2008	1.97	0.32	-2.27	-2.47
2009	7.57	3.95	-1.47	-2.22
2010	6.39	3.11	-1.2	-1.83
2011	3.15	4.07	-1.25	-1.20
2012	-0.20	1.96	-1.12	-1.78
2013	-0.78	-0.67	-0.89	-2.55
2014	0.89	-1.55	-1.07	-5.39
2015	-0.27	-2.57	-2.13	-9.52

Fuente: Banco Mundial: datos.bancomundial.org - Elaboración Propia

La balanza comercial como porcentaje del PBI, en Colombia ha oscilado entre el 8% y el -10%, sin embargo, solo se alcanzó estas cifras en 2 puntos, en la mayoría de años, la balanza comercial como porcentaje del PBI ha estado más cercana al 0%.

Nuevamente podemos distinguir 2 periodos diferentes para la ratio de la balanza comercial como porcentaje del PBI. En un primer periodo comprendido entre 1970 - 1991, tenemos una similar cantidad de valores positivos y negativos en la balanza comercial con solo un pico de 7.4% en el año 1991.

Gráfico 13. Importaciones entre los Países de la Alianza del Pacífico y el Caribe como porcentaje del total de importaciones de 1970 al 2015



Fuente. Banco Mundial: datos.bancomundial.org - Elaboración Propia

Chile, las importaciones como porcentaje del total de exportaciones destinado a las naciones de América Latina y el Caribe han mostrado un crecimiento en los últimos 10 años⁵⁹, en el periodo 1970 -2000 esta se mantuvo alrededor del 15%, sin embargo, desde el año 2000 ha estado más cerca del 20%, lo cual muestra un aumento de los acuerdos con los estados de América Latina⁶⁰.

⁵⁹ La importancia del comercio internacional en Latinoamérica - Mendoza Juárez, Sara (2014)

⁶⁰ Estimaciones de las tendencias comerciales de América Latina 2016 - INTRADEBID (2016)

Este incremento en las importaciones, como porcentaje del total de importaciones, hacia América Latina se debe a la firma de acuerdos de apertura comercial con diversos países de América Latina y el Caribe, por ejemplo, tiene convenios con los países miembros.

Perú, El valor de las mercaderías importadas de estados de América latina y el Caribe ha tenido un comportamiento creciente y una tendencia regular, a pesar de tener varios pequeños momentos de fluctuaciones, las relaciones comerciales y los TLC's han favorecido la importación de productos de valor agregado intermedio y bienes de capital necesario para el desarrollo de nuestro aparato productivo. En el año 2015, los primeros estados de procedente de las importaciones fueron China con el 26,4%, EE.UU. 17,4%, México se encuentra en el tercer puesto con 5,9%, Brasil tiene 5,0% y Corea del Sur con 3,5% del valor total real de las importaciones.⁶¹

México, el presente indicador permite representar qué porcentaje del total de importaciones llegan hacia México desde economías en desarrollo de la zona de América Latina y El Caribe. Estas mercaderías importadas desde la región representaron en 1980 el 4,3% del resultado de las importaciones mexicanas, siendo éste su máximo valor en varias décadas, esto a partir de su adhesión al GATT y firmas de TLC's con países como Panamá y Argentina. En 1995 éste llegó a su mínimo valor con únicamente 1.32% de importaciones provenientes de la nación. Desde el 1998 este indicador se vio más alentador luego de TLC's estratégicos firmados con Chile y Paraguay. Los últimos 5 años el valor a bordeado los 3 puntos porcentuales sin mayor fluctuación.

61 Evolución de las exportaciones e importaciones, Informe técnico 2015. Febrero 2016

Cuadro 11. Importaciones entre los Países de la Alianza del Pacífico y el Caribe como porcentaje del total de importaciones de 1970 al 2015

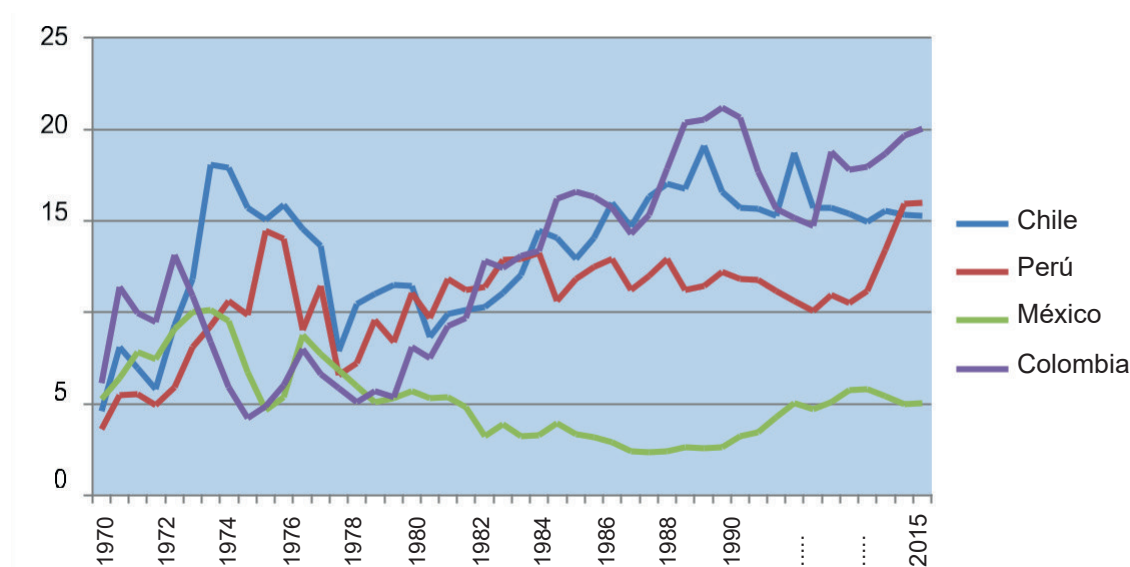
Año	Valor %			
	Chile	Perú	México	Colombia
1970	8.82	7.78	2.02	5.41
1971	11.63	9.05	2.42	5.94
1972	12.63	10.9	2.48	6.79
1973	13.69	12.14	2.23	8.43
1974	14.65	11.43	2.00	8.32
1975	17.49	11.51	2.52	7.22
1976	13.87	16.78	3.04	8.19
1977	15.15	16.23	3.22	8.76
1978	16.5	7.15	2.66	11.34
1979	17.48	5.2	3.36	12.98
1980	15.91	5.81	4.37	9.49
1981	14.67	9.05	3.98	12.14
1982	11.05	12.34	3.79	14.67
1983	11.14	9.62	2.94	11.82
1984	13.7	11.03	2.68	12.18
1985	13.23	10.02	2.10	13.51
1986	14.64	13.8	1.91	14.32
1987	15.89	14.43	2.37	12.93
1988	17.78	16.58	2.74	13.60
1989	16.81	14.61	2.88	12.18
1990	14.17	15.46	2.57	9.76
1991	16.56	24.51	2.58	11.69
1992	16.27	21.98	2.65	12.47
1993	15.26	21.02	2.59	12.61
1994	15.28	20.68	2.33	10.41
1995	15.67	20.62	1.32	11.67
1996	14.55	18.86	1.32	10.91
1997	14.94	16.04	1.32	11.91
1998	13.04	14.66	1.33	12.12
1999	13.92	15.45	1.40	14.39
2000	15.07	20.01	1.61	15.95
2001	15.47	19.29	1.88	15.13
2002	16.31	16.52	2.27	16.87
2003	19.41	16.5	2.84	17.69
2004	19.64	17.34	3.43	17.96
2005	20.01	26.74	3.66	20.49
2006	20.69	29.69	3.33	21.86
2007	20.34	27.8	3.10	21.76
2008	21.36	25.56	2.91	19.02
2009	18.34	23.14	2.84	19.14
2010	19.34	23.34	2.91	20.94
2011	20.66	21.48	2.95	20.94
2012	18.72	20.74	2.92	20.19
2013	18.54	19.7	3.01	18.17
2014	19.93	18.5	2.85	16.88
2015	12.4	2.90	8.8	8.5

Fuente: Banco Mundial: datos.bancomundial.org - Elaboración Propia

En Colombia, las importaciones como porcentaje del total de exportaciones hacia los países de América Latina y el Caribe han mostrado un importante crecimiento en los últimos 10 años, en la década del 70 esta se mantuvo en menos del 10%, sin embargo, en los últimos 5 años ha estado más cerca de alcanzar el 20%, lo cual muestra un considerable aumento de las negociaciones con los países de América Latina.

Este mayor porcentaje de importaciones con los países de América Latina y el Caribe se debe a los tratados firmados con los países pertenecientes a la CAN⁶², Mercosur, así como acuerdos de liberalización comercial con Chile y México.

Gráfico 14. Exportaciones entre los Países de la Alianza del Pacífico y el Caribe como porcentaje del total de exportaciones de 1970 al 2015



Fuente. Banco Mundial: datos.bancomundial.org - Elaboración Propia

De igual manera en Chile, las exportaciones chilenas destinadas a países latinoamericanos y el Caribe se han incrementado en últimos años⁶³, podemos observar en la gráfica que en la década del 70 se alcanzó la cifra de 18%, y en los años siguientes disminuyó, sin embargo, en los últimos 10 años, se ha mantenido alrededor del 15%⁶⁴.

62 *Tratados de Libre Comercio en Perú y Colombia* - Bárbara MacLaren, (octubre 2012)

63 *La importancia del comercio internacional en Latinoamérica* - Mendoza Juárez, Sara (2014)

64 Estimaciones de las tendencias comerciales de América Latina 2016 - INTRADEBID (2016)

Este incremento en las exportaciones, como porcentaje del total de importaciones, hacia América Latina se debe a la firma de tratados de libre comercio con diversos países de América Latina y el Caribe, por ejemplo, tiene convenios con los estados partes de la CAN, y el Mercosur, además de tener un tratado de libre comercio firmado con México y otro con los países de Centroamérica. Cabe destacar que la mayor parte de estos tratados de libre comercio han sido firmados desde el 2000.

En Perú, el valor de las exportaciones hacia esta parte del continente no ha tenido mayor variabilidad desde 1985 debido a los tipos de productos exportados, libres de afectaciones de crisis de mercado, siendo en su mayoría productos de consumo. A partir de 1990 hasta 1998 aproximadamente el valor promedio de exportaciones a esta región tomó el valor de 12%, cayendo ligeramente para el 2008, pero con expectativas positivas de recuperación por su alza hasta superar el 15% los últimos 3 años. Al 2015 el 35,8% del volumen total exportado fue destinado hacia China (18,0%) y Estados Unidos de América (17,9%). Le siguieron en orden de participación Suiza (5,2%), Canadá (5,0%) y Chile en quinto puesto (4,0%).

En México, el presente indicador refleja el valor porcentual que representan las exportaciones hacia naciones en crecimiento del área de América Latina y El Caribe del total de exportaciones mexicanas al mundo. A partir de 1975, año el que alcanzó su máximo valor (10.12%) éste indicador cayó sucesivamente hasta alcanzar su más bajo nivel en el año 2000 con un valor de 2.33%, sin embargo, a partir de aquí ha empezado a recuperarse producto de los ingresos de la exportación del petróleo y los altos precios que éste venía sosteniendo. Las monedas de estados como Brasil, Chile, Colombia, Perú y Paraguay han reflejado valoraciones de hasta 50% delante del dólar en los años recientes, lo cual expande los bienes externos y, en este lado, han beneficiado a las exportaciones en México. Sin embargo, los últimos años estas exportaciones se ha visto disminuido por la caída de los valores del petróleo y sus derivados.

Cuadro 12. Exportaciones entre los Países de la Alianza del Pacífico y el Caribe como porcentaje del total de exportaciones de 1970 al 2015

Año	Valor %			
	Chile	Perú	México	Colombia
1970	4.61	3.64	5.22	6.13
1971	8.08	5.46	6.44	11.38
1972	6.94	5.53	7.82	9.97
1973	5.78	4.94	7.46	9.49
1974	9.29	5.92	9.10	13.13
1975	11.79	8.12	9.98	10.91
1976	18.08	9.25	10.12	8.37
1977	17.87	10.62	9.53	5.92
1978	15.71	9.88	6.75	4.2
1979	15.08	14.45	4.67	4.85
1980	15.86	14.01	5.38	6.02
1981	14.56	9.05	8.77	7.97
1982	13.65	11.46	7.71	6.63
1983	7.88	6.56	6.85	5.88
1984	10.42	7.22	5.97	5.08
1985	10.98	9.56	5.08	5.69
1986	11.5	8.39	5.31	5.38
1987	11.42	11.08	5.66	8.12
1988	8.66	9.69	5.28	7.48
1989	9.94	11.83	5.34	9.25
1990	10.12	11.26	4.81	9.71
1991	10.31	11.35	3.23	12.79
1992	11.06	12.86	3.86	12.45
1993	12.05	12.95	3.21	13.06
1994	14.45	13.25	3.27	13.36
1995	14.06	10.6	3.93	16.17
1996	12.94	11.83	3.34	16.6
1997	14.07	12.49	3.19	16.31
1998	16.02	12.9	2.90	15.72
1999	14.66	11.21	2.41	14.32
2000	16.29	12	2.33	15.31
2001	16.99	12.94	2.44	17.84
2002	16.76	11.23	2.64	20.38
2003	19.09	11.43	2.55	20.5
2004	16.58	12.22	2.64	21.17
2005	15.7	11.83	3.21	20.66
2006	15.67	11.73	3.46	17.66
2007	15.25	11.16	4.26	15.65
2008	18.71	10.63	5.07	15.16
2009	15.72	10.07	4.72	14.73
2010	15.69	10.94	5.09	18.79
2011	15.4	10.48	5.72	17.81
2012	14.96	11.2	5.78	17.95
2013	15.54	13.41	5.43	18.67
2014	15.35	15.95	5.00	19.65
2015	15.24	15.98	5.04	20.05

Fuente: Banco Mundial: datos.bancomundial.org - Elaboración Propia

De igual manera las exportaciones colombianas hacia América Latina y el Caribe se han incrementado en últimos años, así podemos dividir en dos periodos, hasta el año 1990 y de 1990 a 2015, en el primer periodo el porcentaje de exportaciones hacia América Latina era menor al 10%, mientras que en el segundo periodo ha incluso superado el 20%.

Este mayor porcentaje de exportaciones con los países de América Latina y el Caribe se debe a los tratados firmados con los países pertenecientes a la CAN⁶⁵, Mercosur y tratados de libre comercio con Chile y México en los últimos 15 años.

5. Principales Acuerdos Comerciales Estratégicos

MÉXICO

Tratado de Libre Comercio de América del Norte (Canadá - Estados Unidos - México)
El 1 de enero de 1994 entró en vigencia el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), con los estados de México, Estados Unidos y Canadá⁶⁶. El TLCAN es una serie de normas para impulsar el libre comercio y los movimientos de inversión entre los tres” estados, a través de la erradicación gradual de los impuestos o aranceles que cancelan los bienes para ingresar a otra nación; la fijación de reglas que deben de ser cumplidas por los productores de los tres estados, y los procedimientos para solucionar las controversias que puedan emerger.

Tiene como fines principales el agrupar una localidad en donde el intercambio comercial de productos y servicios y los flujos de inversión sea mayor y profundo, rápido y organizado para el aprovechamiento de los consumidores e inversionistas de la zona. Así también Incrementar las oportunidades de inversión y promocionar la participación trilateral, nacional y entre muchos países.

Tratado de Libre Comercio México - Costa Rica

El acuerdo de Libre Comercio entre México y Costa Rica entró en vigencia el 1 de enero de 1995.

El acuerdo con Costa Rica define reglas de fácil acceso y claridad, impulsa el intercambio de bienes y servicios, permite el crecimiento de inversiones y la

65 *Convergencia “comercial de los países de américa del sur hacia la comunidad sudamericana denaciones* - Comunidad Andina (2006)

66 Véase página web: <http://www.gestiopolis.com/>, principales acuerdo comerciales firmados por México.

atención a las interrelaciones con una zona estratégica para México, identificando las regiones susceptibles de cada estado.

En la organización de las fechas de no gravamen acordado en este tratado fija que el 70% de las exportaciones mexicanas no agropecuarias a Costa Rica pasaran a ser libres de impuestos desde su entrada en vigencia 20% terminara su desgravación el 1 de enero de 1999; y el 10% restante el 1 de enero del año 2004.

En los principales ocho años de actividad del acuerdo de laterización comercial México - Costa Rica, en relación a índices del Banco de México, el comercio de mercancías se ha duplicado por cinco al agregar 760 millones de dólares en 2002, reflejándose una tasa porcentual anual de incremento de 25%, el más elevado entre nuestros miembros comerciales con los que en ese lapso de tiempo teníamos acuerdos de libre comercialización.

Las exportaciones de México a Costa Rica incrementaron 344 millones de dólares, 2 % superior que en 2001.

Las importaciones mexicanas de ese estado incrementaron 416 millones de dólares, 126 % por encima a las reflejadas en el 2001.

Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres (Colombia - Venezuela - México)

El acuerdo del Grupo de los Tres, conformado por México, Colombia y Venezuela, se pactó en junio de 1994 y entró en vigencia el 1 de enero de 1995.

El acuerdo busca un ingreso libre y confiable a los relativos comercios, mediante de la suspensión gradual de impuestos, identificando las zonas sensibles de cada estado (TLC G-3). Busca también la colaboración mutua en materia social, comercio limpio y eliminación de controversias.

En 2002, el intercambio comercial con Colombia acrecentó más de 908 millones de dólares, 7% superior que en 2001 y 113 % por encima que en 1994. Las exportaciones de México a Colombia incrementaron 556 millones de dólares, 10% más que en el mismo lapso de tiempo del año anterior. Las importaciones mexicanas de productos colombianos incrementaron 352 millones de dólares, 2% más que en el mismo lapso de 2001.

Venezuela mostro por vías formales la no conformidad al tratado en mayo de 2006, la cual ocasionaría impacto a los 180 días de la notificación a los integrantes y a la Secretaría General.

En agosto de 2009 y después de dos años de acuerdos, Colombia y México culminaron los trabajos de mejora del TLC y plasmaron cinco acuerdos señalados en un protocolo reformativo que tendría que ver con al acceso a comercios, las mejoras a las normas de origen, el Comité Nacional de Insumos, los derechos sumados a la Comisión Administradora y la sustitución de nombre del Tratado. Este intensificado del Acuerdo está en vigor a partir del 2 de agosto de 2011.

Tratado de Libre Comercio con el Triángulo del Norte

El acuerdo de Libre Comercio firmado entre México, El Salvador, Guatemala y Honduras entró en vigencia para México - El Salvador y Guatemala el 15 de marzo de 2001, por su parte en Honduras dicha vigencia inició el 1 de junio de 2001.

El intercambio comercial total de México con los estados del Triángulo del Norte durante los finales 8 años demostró un aumento significativo de 123%, logrando en el 2002 algo más de 1,166 millones de dólares.

El 6 de julio de 2001 contrajo la I Reunión de la Comisión Administradora del Tratado de Libre Comercio México - Triángulo Norte, en dicha asociación se resaltó la incorporación del Reglamento de Operación del Comité de Integración Regional de Insumos (CIRI), segunda herramienta de estas características que se ubica en ejercicio con estados de América Latina, el cual permitirá los movimientos de intercambio comercial entre los integrantes, Además se incorporaron acuerdos mediante las cuales se establecen los cantidades para los cupos dados por México a Guatemala y El Salvador en materia textilera y del vestido. Con el fin de permitir beneficios y las oportunidades del acuerdo y promover el comercio y los movimientos de inversión entre los estados participantes del TLC, los líderes de la Comisión Administradora decidieron una planificación de trabajo que inicio los días 17, 18 y 19 de septiembre del 2001, en Guatemala, El Salvador y Honduras, respectivamente con la elaboración de seminarios sobre Opciones para el Comercio del TLC a los cuales se presentaron alrededor de 300 empresarios en cada seminario.⁶⁷

67 Véase página web: www.acuerdoscomerciales.gob.pe

PERÚ

Acuerdo de Promoción Comercial PERÚ-EE. UU

EE.UU. es uno de los primeros comercios de destino de exportación de bienes peruanos.

A partir del año 1991, mediante la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA - siglas en inglés) el País adoptaba preferencias arancelarias ese país dadas por los EE.UU. para la importación de algunas mercancías, la cual estuvo en vigor hasta el 2001. A partir el 2002, a través de la Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga (ATPDEA - siglas en inglés) los EE.UU. reconocen una vez más preferencias arancelarias, las cuales eran modificadas periódicamente, y que estuvieron en vigor hasta diciembre del 2010.

En este plano, en el año 2004, luego de evaluaciones y coordinaciones de las aéreas involucrados, se pacta comenzar los acuerdos para un tratado de libre comercio, para brindar un libre comercio integro constante, el cual, aportaría el sostenimiento necesario para el aumento de inversiones en el área de exportación

Tratado de Libre Comercio Perú - Canadá

En 2010 Canadá ha sido el cuarto comercio de entrada de exportación de productos del Perú.

Al 2010 las exportaciones peruanas a Canadá subieron 44% respectivamente al 2009, de los cuales un 18% de incremento se reflejó en las exportaciones no tradicionales.

Este tratado es un pacto comercial de mayor nivel, que integra, a la vez de responsabilidades sobre libre comercialización de bienes y servicios e inversiones, además capítulos y tratados paralelos referidos al Medio Ambiente y Cooperación al trabajo, que impone compromisos importantes para que Canadá y Perú obedezcan estándares de trabajo que han acordado en el marco de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), y de 5 acuerdos multilaterales sobre protección al ambiente.

Tratado de Libre Comercio entre el Perú y China

En los recientes años, el País ha arrancado un procedimiento de interrelación con el Asia, el cual agrega el comienzo de acuerdos con sus principales miembros

comerciales en dicho continente. En este sentido, se origina el interés de hacer negocios con China, país cuyo comercio es el más extenso del mundo (más de 1, 300 millones de habitantes), cuyo desarrollo ha sido el más alto a nivel internacional en las dos últimas décadas, con tasas de 10% anual aproximadamente y que últimamente experimenta una más alta demanda de importaciones tanto de productos de consumo, como de materias primas, productos intermedios y productos de capital, de sus miembros comerciales.

Dicho tratado permite tener mejor entrada a un comercio cuyas características antes señaladas incluyen una más elevada demanda de productos de consumo, materias primas, productos intermedios y productos de capital.

En el marco estratégico Perú se convierte en el eje de transacciones del Asia en América del Sur, este TLC refleja para el Perú la oportunidad de implantar normas de juego transparentes, con un marco de fácil acceso y veracidad y visibles, que proporcione tener un comercio entre ambos organizado, el cual proteja justificadamente los intereses regionales. Del mismo modo, aporta una señal positiva que aumentara el interés de capitales originarios de China y de otros estados para invertir más dinámicamente en el País.

Alianza del Pacífico

La Alianza del Pacífico comprende una zona de relación extensa para desarrollarse hacia el libre flujo de bienes, servicios, capitales y personas y promover un más alto incremento, avance y ventajas de las economías de los miembros. inicio como idea del Perú, a raíz de la invitación hecha por el Gobernador Alan García el 14 de octubre de 2010 a sus opositores de Colombia, Chile, Ecuador y Panamá para integrar un “área de integración profunda”, en la que se garantice plena libertad para el flujo de bienes, servicios, capitales y personas, con la visión de convertir esta área en un modelo de interrelación para la nación , consolidando también una base económica común con proyección a otras regiones del mundo, especialmente, el Asia. Luego, México se agregó a la iniciativa integrada por Colombia, Chile y Perú, mientras que Panamá se añadió como estado observador.

Acuerdo Comercial entre Perú y la Unión Europea

Este tratado Comercial constituye una estrategia comercial integral que se orienta a transformar al estado en un país exportador, establecerlo más sus mercados de

bienes, impulsando una oferta exportable ventajosa y promocionando el comercio y la inversión, para ofrecer mejores oportunidades económicas y mayores niveles de vida, así como certeza, sustentabilidad y confianza jurídica para el intercambio y las inversiones.

Con este tratado Comercial se ha logrado un ingreso preferencial para el 99.3% de nuestros bienes agrícolas y para el 100% de nuestros bienes industriales. Los bienes de interés del estado como espárragos, paltas, café, frutos del género capsicum, alcachofas, entre otros se incorporaron al comercio europeo exentos de impuestos a la entrada en vigor del Acuerdo.

La UE es uno de los primordiales países de nuestras exportaciones, con una interacción del 18% al 2011; de igual modo, en ese mismo año, dicha zona se ubicó en el 1º lugar entre los estados con inversión extranjera directamente en el Perú con un 51.8% de asistencia debido a capitales de España, Reino Unido, Holanda y Francia, principalmente. La UE refleja un comercio de grandes beneficios, con más de 500 millones de personas con niveles de ingreso por persona entre los más elevados globalmente.

Acuerdo de Libre Comercio entre Perú y los Estados de la Asociación Europea de Libre Comercio

En el 2010 los miembros del EFTA ha sido el tercer mercado de arribo de exportación de mercancías peruanas. Los Países del EFTA no conforman la Unión Europea.

Los principales bienes de exportación a los países del EFTA son: oro, aceite de pescado, minerales de cobre, bienes pesqueros y agropecuarios, espárragos, textiles, paltas; siendo Suiza el principal territorio para el arribo de estas exportaciones.

La integración comercial entre Perú y los estados miembros el grupo EFTA ha reflejado una orientación aumentada en los últimos diez años (2000-2010), registrando un índice de crecimiento promedio anual de 20%. El 97% de este comercio está reflejado por las exportaciones y el resto de 3% por las importaciones. El saldo del comercio se refleja un gran superávit para el País con unas orientaciones destacadas aumentan en el transcurso del periodo en análisis (2000- 2010), observando que se relaciona a un aumento anual promedio de 21% para las exportaciones.

COLOMBIA

Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres (Colombia-Venezuela- México)

El acuerdo del Grupo de los Tres, conformado por México, Colombia y Venezuela, se pactó en junio de 1994 y entró en vigencia el 1 de enero de 1995.

El acuerdo tiende a un ingreso extenso y confiable a los respectivos comercios, a través de la suspensión gradual de impuestos, reconociendo los sectores sensibles de cada país (TLC G-3). Busca también la colaboración mutua en materia social, comercio limpio y eliminación de controversias.

En 2002, el intercambio comercial con Colombia añadió más de 908 millones de dólares, 7% más que en 2001 y 113% superior que en 1994. Las exportaciones de México a Colombia incrementaron 556 millones de dólares, 10% más que en el mismo lapso del año anterior. El ingreso a territorio mexicano de productos colombianos agregó 352 millones de dólares, 2 % adicional que en el mismo periodo de 2001.

Venezuela mostro formalmente la denuncia al tratado en mayo de 2006, la cual tendría un efecto a los 180 días de la notificación a los miembros y a la Secretaría General.

En agosto de 2009 y luego de dos años de negociaciones, Colombia y México finalizaron las actividades de adecuación del TLC y suscribieron cinco acuerdos contenidas en un protocolo modificadorio que tiene que ver con el acceso a comercios, las condiciones y las normas de origen, el Comité Regional de Insumos, las facultades adicionales a la Comisión Administradora y el cambio de nombre del Tratado. Esta intensificación del tratado está vigente desde el 2 de agosto de 2011.

Tratado de Libre Comercio con el Triángulo del Norte

Las relaciones de intercambio de Colombia con Guatemala, El Salvador y Honduras han estado contenidas en Acuerdos de Alcance Parcial suscritos en 1984 en el plano de la ALADI. Dichos tratados abarcan un grupo bajo de productos mediante preferencias arancelarias estables.⁶⁸

Con el objeto de resguardar la integración económica nacional como instrumento especial para el crecimiento del impulso socioeconómico de los estados latinoamericanos, Colombia, Guatemala, El Salvador y Honduras, comenzaron en junio de 2006 negociaciones para un acuerdo de Libre Comercialización.

⁶⁸ Véase página web: www.tlc.gov.co/, Sección acuerdos vigentes.

Los acuerdos del TLC-TN se ejecutaron entre mayo de 2006 y marzo de 2007 e incluyeron temas como: Tratado nacional y el ingreso de productos al comercio, Inversión, Servicios, Comercio Transfronterizo de Servicios, Comercialización Electrónica, Cooperación, resolución de disyuntivas, Contrataciones Públicas, ingreso del mercado, reglas de sanidad y Fitosanitarias, Normativas Técnicas, Normativas de procedencia y Medidas de protección Comercial.

El tratado fue pactado el 9 de agosto de 2007 en Medellín Colombia, radicado en el Congreso colombiano en febrero 20 de 2008 quien lo implemento el 3 de junio. Dio lugar a sanción gubernamental el 30 de julio de 2008 con Ley 1241. Fue declarado exequible por la Corte Constitucional, el 8 de julio con Sentencia C-446 de 2009, que se manifestó el 23 de septiembre de 2009.

Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y Estados Unidos de América

El tratado de impulso Comercial entre la República de Colombia y los Estados Unidos de América, sus cartas entrelazadas y sus conocimientos fueron firmados en Washington, el 22 de noviembre de 2006.

El 12 de octubre de 2011 el Congreso de los Estados Unidos acepto el tratado, situación que fue continuado por la sanción de la norma aprobatoria por parte del gobierno Obama el 21 de octubre de 2011. Así se dio comienzo a la fase de aplicación normativa del Acuerdo en Colombia, el cual tuvo como finalidad comprobar que se realicen los ajustes orientados a asegurar que el Acuerdo es compatible con nuestro sistema jurídico.

Cerrada esta etapa, se hace el cambio de notas entre los dos países, lo que se elaboró en la pasada VI Cumbre de las Américas en Cartagena de Indias, en el que se definió la fecha de entrada en vigor del TLC.

El sistema termina con la publicación del Decreto 993 del 15 de mayo de 2012, a través del cual se promulga el “Acuerdo de impulso comercial entre la República de Colombia y los Estados Unidos de América”, sus “Cartas Adjuntas” y sus “Entendimientos”, la manifestación es un requisito importante para la entrada en vigencia del acuerdo.

CHILE

Tratado de Libre Comercio Chile - Estados Unidos

Firmado en Miami, Estados Unidos, el 06 de junio de 2003, y se inició a partir del 01 de enero de 2004.

El Tratado está dividido en 24 capítulos, entre los cuales se resaltan los relativos a las normas de Origen y Procedimientos de Origen, Administración Aduanera, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Contratación Publica Inversiones Comercio Transfronterizo de Servicios, Comercio Electrónico, Derechos de Propiedad Intelectual), Medioambiente, Excepciones, y las Disposiciones Finales⁶⁹⁶⁸.

En áreas de liberalización tributaria, desde la entrada en vigencia del TLC, 7.675 bienes disfrutaban de plena desgravación, relativa al 97.1% del actual mercado exportador de la nación. Sin embargo, desde el 01 de enero de 2008 este número creció a 7.867 bienes puesto que termino el primer lapso de desgravación de 4 años. Cabe destacar, que la totalidad del comercio bilateral quedó libre de arancel el 1º de enero 2015.

Acuerdo de Libre Comercio Chile - Perú

Firmado en Lima, Perú, el 22 de agosto del 2006, empezó a regirse el 01 de marzo de 2009.

El tratado está dividido en 20 capítulos, entre los cuales se resaltan los relativos al Comercio de Mercancías, Régimen de Origen, Procedimientos Aduaneros y acceso al Comercio, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Inversión, Comercio Transfronterizo de Servicios, Contratación Pública, Propiedad Intelectual, Excepciones, y las Disposiciones Finales.

Las Partes convinieron en la apertura de gravámenes su intercambio recíproco según el siguiente plan de desgravación tributaria:

- a) Una desgravación final de arancel a la importación para el comercio interactivo desde el 1 de julio de 1998, a los productos que en nomenclatura NALADISA, figuran con D-0, en el Anexo 3.2-A.
- b) Los productos en la nomenclatura NALADISA agregadas en el Anexo 3.2-A, reconocidas con D-5, D-10, D-15, D-18, estarán obligadas a un cronograma de desgravación de 5, 10, 15 y 18 años, respectivamente.

⁶⁹ Véase página web: www.aduana.cl/, Sección Tratados comerciales.

- c) Los productos designados conforme a la nomenclatura NALADISA, agregadas en el Anexo 3.2-A, reconocidas con DT-3A, DT-3B, DT-5, DT-6, DT-8A y DT-8B estarán sujetas a un cronograma de desgravación de 3, 3, 5, 6, 8 y 8 años, respectivamente, sólo para el área textilera.

Tratado de Libre Comercio Chile - EFTA

El 01 de diciembre del 2004 entró en vigencia el acuerdo de Libre Comercialización entre Chile y la Asociación Europea de Libre Comercio AELC (EFTA, en inglés), constituida por Islandia, Noruega, Suiza y el Principado de Liechtenstein, el que acompañado con Suiza integran una Unión Aduanera.

El Tratado está dividido en 12 capítulos entre los cuales se resaltan los que tienen que ver con el Comercio de Mercancías, Comercio de Servicios y Establecimiento, Protección de la Propiedad Intelectual, Contratación Pública, Excepciones, y las Disposiciones Finales.

En el acuerdo entre Chile-EFTA, los miembros tienen listas divididas según lo estipulado en el calendario de desgravación arancelaria en el Anexo 6 del Tratado.

El plan de desgravación tributaria se estableció en 5 categorías, los que quedan exentos de aranceles aduaneros en 1, 5, 7 fases anuales desde que entra en vigencia el acuerdo, desgravaciones arancelarias especiales para ciertos productos, y una lista de exclusiones. Lo anterior se adopta a los bienes originarios de un estado del EFTA.

En el programa de desgravación tributaria para los bienes procedentes de Chile, se negociación tratados complementarios bilaterales entre cada estado EFTA.

Acuerdo de Asociación Económica Estratégica Chile - Japón

Pactado en Tokio, Japón, el 27 de marzo de 2007, empezó a regirse el 03 de septiembre de 2007.

El tratado suprime tarifas en más de 90% del intercambio comercial entre los dos estados, aunque no se agregan bienes agrícolas japoneses como el arroz. En siete años y debido a la liberación comercial alcanzada mediante el acuerdo, el intercambio comercial entre Chile y Japón ha incrementado desde US\$ 6.400 millones (2006) a más de US\$ 10.000 millones el año pasado, posicionando a ese país como su cuarto socio comercial.

El tratado comercial también ha traído como resultado un efecto relevante en la inversión, conllevando a Japón en el cuarto más grande inversionista en Chile con un total de US\$ 9.702 millones acumulados. Reservados como Mitsui, Mitsubishi y Sumitomo están avanzando significativos proyectos de inversión enfocados en la minería.⁷⁰

6. Comercio Bilateral en el Marco de la Alianza del Pacífico

Comercio Perú - México con el Mundo

Los valores de Exportaciones e Importaciones base SUNAT están actualizadas con un periodo de cierre al 29/01/2016.

Cuadro 13. Evolución del comercio Perú-México y con el Mundo, 2010-2015 (US\$ Millones)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Comercio México - Mundo						
Exportaciones (FOB)	298 138	349 569	370 889	380 107	397 658	380 772
Importaciones (CIF)	316 556	368 399	389 284	390 965	411 554	405 268
Saldo Comercial (X-M)	-18 418	-18 830	-18 395	-10 858	-13 896	-24 496
Comercio Perú - Mundo						
(A) Exportaciones (FOB)	35 806	46 319	46 359	42 567	38 641	33 246
(B) Importaciones (CIF)	29 972	37 904	42 169	43 327	42 184	38 066
Saldo Comercial (X-M)	5 834	8 415	4 190	-761	-3 542	-4 821
Comercio Perú - México						
(C) Exportaciones (FOB)	287	453	417	511	737	545
(C)/(A)	0,8%	1,0%	0,9%	1,2%	1,9%	1,6%
(D) Importaciones (CIF)	1 127	1 388	1 675	1 818	1 925	1 724
(D)/(B)	3,8%	3,7%	4,0%	4,2%	4,6%	4,5%
Saldo Comercial (X-M)	-840	-935	-1 258	-1 307	-1 188	-1 180

Fuente. FMI-IFS y SUNAT - Elaboración. MINCETUR-VMCE-DGIECE

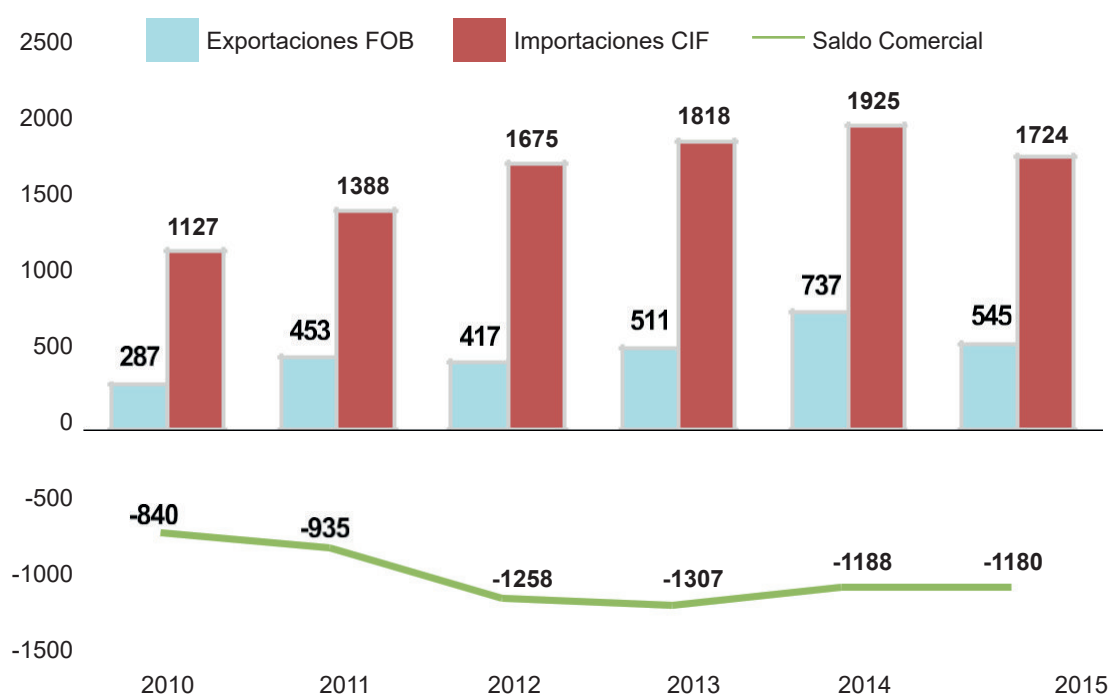
Con una balanza comercial que tiende a equilibrarse, se puede vislumbrar un contexto favorable para nuestros intereses los próximos 5 o 10 años. Se puede observar en el cuadro N° 67 que si bien es cierto nuestro saldo comercial con el

⁷⁰ Véase página web: www.direcon.gob.cl, TLC Chile Japón, un paso fundamental en la apertura de Asia. Andrés Rebolledo

mundo ha aumentado, hemos mejorado el comercio con México, lo cual se ha debido a una adecuada implementación de las políticas de promoción de nuestras exportaciones que en los últimos 5 años se han duplicado gracias a las mejoras en las relaciones comerciales dentro del bloque de la Alianza.

Evolución del Comercio Bilateral Perú - México

Gráfico 15. Saldo Comercial Perú-México, 2010-2015 (US\$ Millones)



Fuente: SUNAT- Elaboración. MINCETUR-VMCE-DGIECE

Como se puede observar, las exportaciones han mantenido una tendencia creciente, a pesar del pequeño descenso en el 2015 que puede ser explicado en su mayoría por la crisis internacional. Se puede observar un crecimiento en las importaciones, en productos necesarios para el consumo interno o que puede ser aprovechado para el desarrollo de la industria peruana en lo que refiere a insumos.

Comercio Perú - Colombia con el Mundo

Los índices de Exportaciones e Importaciones base SUNAT están actualizadas con fecha de cierre al 29/01/2016.

Cuadro 14. Evolución del comercio Perú-Colombia y con el Mundo, 2010-2015 (US\$ Millones)

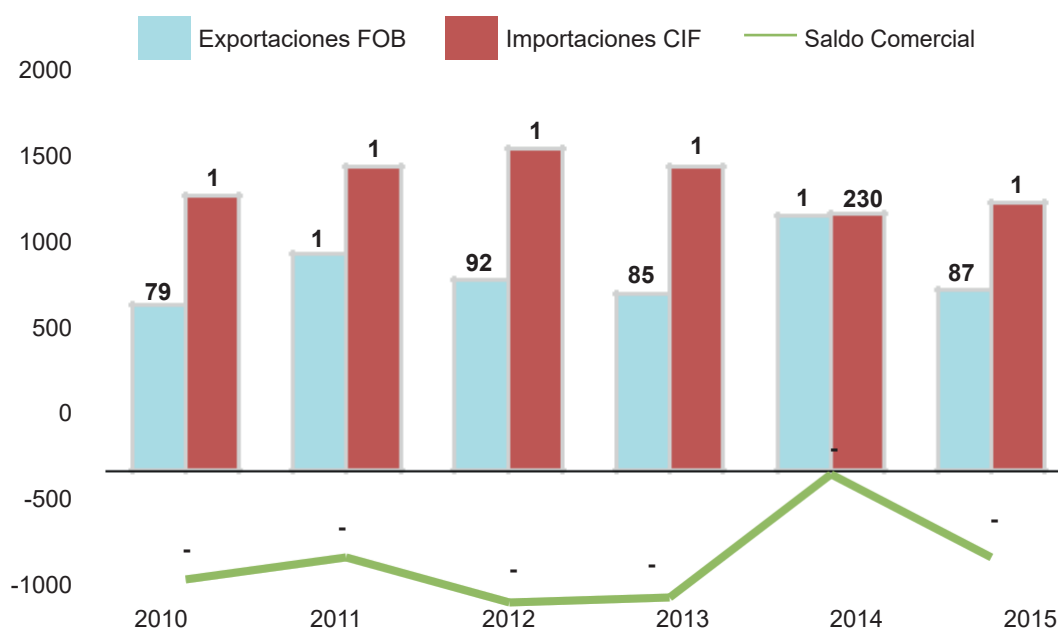
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Comercio Colombia - Mundo						
Exportaciones (FOB)	39 710	56 507	59 573	58 657	54 788	36 128
Importaciones (CIF)	40 683	54 675	58 633	59 397	64 060	54 434
Saldo Comercial (X-M)	-973	1 832	941	-740	-9 272	-18 307
Comercio Perú - Mundo						
(A) Exportaciones (FOB)	35 806	46 319	46 359	42 567	38 641	33 246
(B) Importaciones (CIF)	29 972	37 904	42 169	43 327	42 184	38 066
Saldo Comercial (X-M)	5 834	8 415	4 190	-761	-3 542	-4 821
Comercio Perú - Colombia						
(C) Exportaciones (FOB)	798	1 045	921	855	1 230	871
(C)/(A)	2,2%	2,3%	2,0%	2,0%	3,2%	2,6%
(D) Importaciones (CIF)	1 327	1 468	1 563	1 467	1 244	1 292
(D)/(B)	4,4%	3,9%	3,7%	3,4%	2,9%	3,4%
Saldo Comercial (X-M)	-529	-423	-642	-612	-14	-422

Fuente. FMI-IFS y SUNAT- Elaboración. MINCETUR- VMCE-DGIECE

Colombia a diferencia de México no ha aprovechado el establecimiento del bloque para hacer crecer súbitamente su comercio con el Perú, sin embargo, queda por analizar su relación con el resto de países, el cual será analizado en los siguientes capítulos. Perú, sin embargo, ha aprovechado esta apertura comercial para hacer crecer sus exportaciones hacia este destino, llegando a aumentar incluso en un 50% en el 2014. La balanza comercial Perú - Colombia, inminentemente se verá equilibrada en los próximos años según lo que se refleja en el cuadro N° 68.

Evolución del Comercio Bilateral Perú - Colombia

Gráfico 16. Saldo Comercial Perú-Colombia, 2010-2015 (US\$ Millones)



Fuente: SUNAT - Elaboración: MINCETUR- VMCE-DGIE

Como se puede apreciar en el gráfico N° 68, el saldo comercial ha mejorado en relación a los últimos 5 años, hecho que se puede explicar por el aprovechamiento de las relaciones comerciales gracias a la Alianza del Pacífico y por ende el incremento de las exportaciones peruanas. Si bien es cierto las importaciones han caído se prevé que este pueda crecer en un inicio por un aumento contracorriente que se ha dado en el último año (2015). La economía del Perú es una economía que se encuentra impulsando el crecimiento en base a la promoción de importaciones, por lo que no es de esperarse también un aumento importante en las exportaciones hacia este destino.

Comercio Perú - Chile con el Mundo

Los valores de Exportaciones e Importaciones base SUNAT están actualizadas con fecha de cierre al 29/01/2016.

Cuadro 15. Evolución del comercio Perú-Chile y con el Mundo, 2010-2015 (US\$ Millones)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Comercio Chile - Mundo						
Exportaciones (FOB)	68 996	80 027	79 712	77 877	74 547	63 362
Importaciones (CIF)	57 928	73 545	79 080	80 443	72 433	63 039
Saldo Comercial (X-M)	11 068	6 482	631	-2 566	2 113	323
Comercio Perú - Mundo						
(A) Exportaciones (FOB)	35 806	46 319	46 359	42 567	38 641	33 246
(B) Importaciones (CIF)	29 972	37 904	42 169	43 327	42 184	38 066
Saldo Comercial (X-M)	5 834	8 415	4 190	-761	-3 542	-4 821
Comercio Perú - Chile						
(C) Exportaciones (FOB)	1 373	1 947	2 030	1 685	1 544	1 069
(C)/(A)	3,8%	4,2%	4,4%	4,0%	4,0%	3,2%
(D) Importaciones (CIF)	1 050	1 343	1 244	1 327	1 279	1 210
(D)/(B)	3,5%	3,5%	2,9%	3,1%	3,0%	3,2%
Saldo Comercial (X-M)	323	604	786	358	264	-141

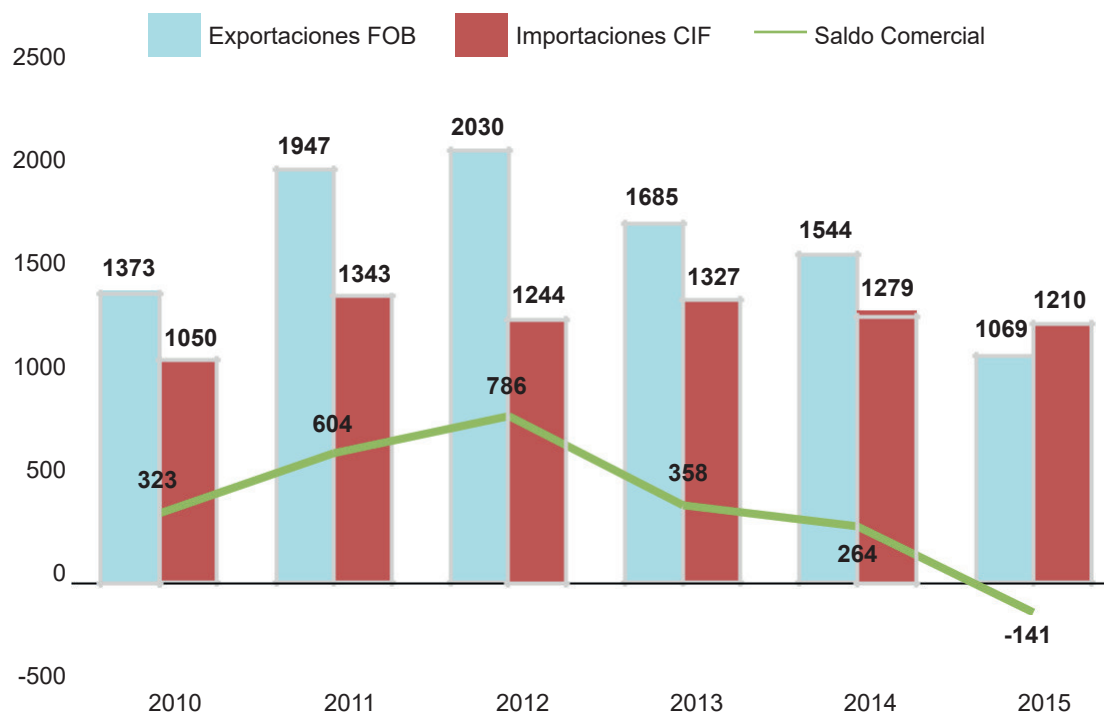
Fuente. FMI-IFS, OMC, SUNAT - Elaboración. MINCETUR-VMCE-DGIEC

Una situación diferente se ha dado con el vecino del sur, Chile. Las exportaciones han visto una reducción continua desde el año 2012, sin embargo, las importaciones provenientes de ese país no han sufrido un mayor cambio más que aproximadamente un 25% respecto del año 2010.

En relación al comercio de Chile con el mundo, se ha visto un incremento importante de sus exportaciones, pero en mayor forma un aumento en las importaciones lo cual ha llevado a reducir su saldo comercial, lo que habla bien de las medidas que se están implementando en su país en relación al mercado internacional.

Evolución del Comercio Bilateral Perú - Chile

Gráfico 17. Saldo Comercial Perú-Chile, 2010-2015 (US\$ Millones)



Fuente. SUNAT - Elaboración. MINCETUR-VMCE-DGIECE

Como se puede observar, los sucesos descritos en el Cuadro N° 69 han derivado en una balanza comercial negativa y que debe ser revisada en sus más principales componentes de inversión. Estos países han mantenido fuertes relaciones comerciales desde el establecimiento de un nuevo modelo de crecimiento en el Perú, lo cual abrió los ojos al país del sur para la entrada de sus capitales en diferentes sectores.

7. Análisis sobre La Evolución Económica de la Alianza del Pacífico

La Alianza de acuerdo a un bloque de economía plenamente libre al comercio internacional y a la inversión extranjera. Ubicados en la cuenca del océano que se vislumbra, mirando hacia los activos comercio del Lejano Oriente, y amparados por economías de fácil acceso al mercado, sus cuatro estados fundadores - Chile, Colombia, México y Perú- son hoy los más abundantes de la región. Los une el

propósito del crecimiento económico, pero es el libre comercio el que suele afianzar los lazos políticos y culturales. Como indica la Presidenta Bachelet, sus intérpretes son los empresarios que otorgan financiamiento al estado o exportan a nivel internacional. Por consiguiente, más de 700 empresarios se reunieron en Frutillar e presentes estelares asistieron el Presidente Macri, de Argentina, y el Presidente Kuczynski, del Perú. Empresarios ambos, asistieron a promover a los inversionistas del territorio a otorgar financiamiento y generar trabajos en sus respectivos estados. “Son muy, pero muy recibidos”, ha dicho Macri, incluyendo que su perspectiva del “Mercosur del siglo XXI” es fusionado con la Alianza del Pacífico. Los empresarios se mantienen las puertas abiertas, respondió Kuczynski.

Son elevadas las perspectivas numeradas en la Asociación. En cinco años se ha aminorado el 92% del comercio entre ambos y establecido una agenda para el 8% sobrante. Se han elaborado acuerdos para la liberación de barreras al comercio y otros temas. Pero el avance en áreas de apertura de los servicios y el flujo de personas es aún muy restringido. Por su parte, la dinámica de los capitales sigue limitada por temas arancelarios y en cuanto a las reglas. Tal vez por eso, la globalización de los intercambio de precios -el MILA- hasta ahora no ha dado los frutos deseados.

En aras de identificar la relevancia de la Alianza y apreciar el papel que en ella participan los inversionistas, debe esperarse que el país asuma el liderazgo en la realización de las actividades por terminar. En los periodos en el cual el TPP la gran vinculación en el Transpacífico de libre Comercialización impulsada por EE.UU.- y la Comunidad Europea es afectado en sus correspondientes debates políticos, reforzar y direccionar la Alianza del Pacífico siendo un logro estratégico primordial.

CAPÍTULO 2

INTEGRACIÓN ECONÓMICA

Contenido

Introducción

1. Proyectos de Integración
2. Integración Económica
3. Características y Objetivos de la Integración Económica
4. Procesos de Integración
5. Experiencia de Integración del Perú
6. Experiencias Globales de Integración Económicas
7. Las negociaciones comerciales multilateral (OMC) y hemisférica (ALCA)
8. Análisis sobre la Importancia de la Integración Económica

Introducción

La integración global es un fenómeno del ámbito económico, social, político y cultural cuya caracterización aún está en discusión, la cual fomenta el libre comercio y la desaparición de las fronteras (multilateralismo). Sin embargo, podemos observar otros periodos en la historia de la sociedad en los que se experimentan situaciones similares, por lo cual algunos autores pueden ver la globalización como un proceso constante de internacionalización económica e interdependencia socio-cultural.

De igual modo se ha venido consolidando en el marco mundial un movimiento aparentemente contrario a la globalización, denominada *Regionalización o Bloques Económicos de Integración*, las cuales suponen cierto grado de proteccionismo y fomentan la consolidación de las experiencias de integración entre los países, pero lo cierto es que estas dos tendencias son factores claves que han llevado a la interdependencia e internacionalización de la economía mundial.

El mercado global está obligando cada vez más a los estados a buscar la integración en bloques comerciales para poder buscar ventajas comparativas con éxito. Estos bloques pueden detallarse por una más alta o bajo acceso, pero cada vez son más relevantes.

De ellos, la Unión Europea es el grupo económico más desarrollado, aunque existen otros con grandes logros como el Foro Económico Asia-Pacífico (APEC).

Los estados de América no han estado aparte de este proceso de formación de bloques nacionales; algunos de ellos, como el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), están entre los más importantes del mundo.

1. Proyectos de Integración

En muchas naciones del mundo se han comenzado procesos de integración extranjera que, como mucho, se han quedado en el primer paso de zona de libre comercialización. Nombraremos los más destacados intentos resaltando los más actuales.

En Latinoamérica fue originada la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), conformada en 1960 por todos los estados de la zona fuera de México y las Guayanas. Fue sustituida en 1980 por la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) de la que se integran Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. En su seno se han originado diversas ideas, entre las que se puede señalar MERCOSUR, el Mercado Común del Cono Sur formado por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay en marzo de 1991.

En 1989 se estableció un tratado de apertura comercial entre Canadá y Estados Unidos que en junio de 1991 se extendió a México constituyendo la NAFTA (North American Free Trade Association). Esto al suponer es la solución ofensiva americana ante los auges y el poder económico logrado por la Unión Europea, pero las más grandes diferencias preexistentes entre los estados americanos hacen ver que sus avances serán más mínimos. En igual caso, sus objetivos actualmente son además muy pocos visionarios.

En Asia existen hoy día, dos programas. La AFTA (ASEAN Free Trade Association) en el que el centro se integra los diez integrantes de la ASEAN (Asociación de Estados del Sudeste Asiático) Indonesia, Malasia, Filipinas, Tailandia, Singapur, Brunei, Camboya, Vietnam, Laos, y Myanmar. La ASEAN abarca a 400 millones de habitantes y sus economías son reflejadas en el desarrollo más rápido del universo.

Otro proyecto amplio es la APEC (Asian Pacific Economic Cooperation). La APEC tiene en estos momentos 21 integrantes. Fue ratificada en 1989 por Australia, Canadá, Brunei, Japón, Corea del Sur, Indonesia, Malasia, Nueva Zelanda, Singapur, Tailandia, Filipinas, y los Estados Unidos. Y seguidamente se han ido integrando China, Hong-Kong y México, Perú, Papua-Nueva Guinea, Taipei, Chile, Vietnam y Rusia. Esta APEC se muestra como una opción más universal a la CE.

En 1996 el comercio internacional de los estados de la APEC apuntó el 45% del intercambio global.

En África resalta la agrupación del Magreb Árabe conformada por Libia, Túnez, Argelia, Mauritania y Marruecos, los cuales han sido originados además la Comunidad

del África Oriental, la Comunidad Económica de los Estados del África Occidental, la Unión Aduanera y Económica del África Central y la integración Monetaria del Oeste Africano, además de otros.

Entre los estados del este de Europa se originó tras la segunda guerra mundial el COMECON, Consejo de Asistencia Económica Mutua, como respuesta al proyecto Marshall y al Mercado Común; ha sido una de las principales instituciones que quedó desmoronada en los volátiles cambios de los estados comunistas.

Los otros estados europeos que habían sido excluidos de la transformación de las Comunidades Europeas, acordaron crear en 1959, bajo el poder del Reino Unido, la Asociación Europea de apertura comercial, EFTA. Además del RU fueron parte en el inicio; Austria, Dinamarca, Noruega, Portugal, Suecia y Suiza. Posteriormente se agregaron Islandia, Finlandia y Liechtenstein. En 1972, el Reino Unido y Dinamarca la dejaron para añadirse en la CEE. Después la han continuado dejando a un lado los demás. Hoy día, está conformada únicamente por Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza. La EFTA sostiene hoy día una unión muy estrecha con la Unión Europea organizados en la EEA, European Economic area, por medio de tratados implementados en Oporto en 1992.

Como de esperarse, el avance integrador más desarrollado es el de los países que conforman parte de la Unión europea.

2. Integración Económica

La integración, en su forma más simple, es el resultado de un proceso de cooperación por los estados y protagonizado por los empresarios y otros actores de la sociedad civil a través del cual dos o más economías, de manera recíproca, buscan liberalizar el comercio de bienes y servicios, establecer la libre movilidad de capitales y personas, protección del mercado ampliado y armonizar sus políticas macroeconómicas con el objeto de mejorar los niveles de bienestar de sus poblaciones. Por otra parte, la integración en su forma más compleja, puede extenderse a otros campos tales como el social, el político, el cultural y el militar.

En 1989 se fijó un acuerdo de libre comercialización entre Canadá y Estados Unidos que en junio de 1991 se expandió a México formando la NAFTA (North American Free Trade Association). Esto al parecer es la respuesta frente a americana ante las mejoras y el poder económico logrado por la Unión Europea, pero las más altas comparaciones existentes entre los países americanos hacen ver que sus avances

serán más simples. En cualquier caso, sus fines en este momento son también mucho menos visionarios.

En Asia existen hoy día, dos proyectos. La AFTA (ASEAN Free Trade Association) en el cual el centro están ubicados los diez integrantes de la ASEAN (Asociación de Estados del Sudeste Asiático), Filipinas, Malasia, Singapur, Indonesia, Tailandia, Camboya, Brunei, Vietnam, Laos y Myanmar. La ASEAN abarca a 400 millones de habitantes y sus sistemas económicos son las de desarrollo más inmediato a nivel mundial.

Marco Histórico de la Integración Económica

A partir de 1870, coincidiendo con la finalización de la Guerra Civil en los Estados Unidos y con la vigorosa competencia por mercados que la unificación alemana gestara, se aceleró un proceso de globalización que alcanzó su máximo desarrollo en 1913. El proceso se detuvo al año siguiente, como consecuencia de la Primera Guerra Mundial (1914); pero se reinició con fuerza a partir de 1920, para luego truncarse en 1932, con la gran depresión que obligó a los Estados Unidos a adoptar medidas de restricción al intercambio comercial y al movimiento de capitales.

Esta tendencia continuó hasta luego de la Segunda Guerra Mundial, y es recién a partir de 1948, con la creación del GATT, que el proceso se reactiva mediante una paulatina liberalización del comercio y se acentúa con la liberalización del mercado de capitales a partir de 1970.

Otro aspecto de importancia a considerar es que todos tenemos muy presente que la revolución de la informática promueve el intercambio y, es en ese sentido, que suponemos que el satélite y el Internet son las innovaciones tecnológicas más importantes.

Sí existe una diferencia entre la globalización presente y la pasada: el intercambio que se da en los mercados financieros tiene un volumen diario infinitamente superior al de los bienes y servicios. Esta tendencia continúa en aumento.

Todos estos procesos históricos de la globalización han dado como consecuencia que los países busquen asociarse económicamente para poder hacer frente con éxito a esta internacionalización de la economía mundial. Una de las primeras economías visionarias que impulsaron la integración económica fue la Unión Europea. Las bases históricas de la Unión Europea (UE) se remontan a la Segunda Guerra Mundial. La propuesta de la integración europea se adoptó para no permitir que volvieran a

producirse muertes y ruinas. Su creación fue ideada por primera vez por el Ministro de Asuntos Exteriores francés, Robert Schuman, en un discurso el 9 de mayo de 1950. Esta fecha, el “cumpleaños” de la actual UE, se celebra anualmente como el día de Europa.

En 1957 seis países conformaron la Comunidad Económica Europea (CEE), la cual se llama hoy Unión Europea (UE), con quince integrantes, unidos bajo el fin común de construir unidas su futuro.

El más antiguo de los modelos de integración de carácter nacional y es la *Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)*, la cual se formó en 1960 y en la cual se firma el primer tratado de Montevideo estableciéndose la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC). En aquel momento los estados latinoamericanos comercializaban esencialmente con Europa y Estados Unidos.

La CAN, inicialmente conocido como “Grupo Andino”, es el proyecto de uno de los tratados de intercambio comercial global de mayor alta data en Latinoamérica. Su origen se ubica a cuando Bolivia, Chile, Ecuador Colombia y Perú suscriben el tratado de libre comercio regional Andino, el 26 de mayo de 1969 en Cartagena de Indias. Más tarde, se agregaría Venezuela (febrero 1973) y se despide Chile (octubre 1976).

3. Características y Objetivos de la Integración Económica

La conformación de bloques nacionales de integración se define por lo siguiente:

- Unión progresiva de economías de dos o más naciones.
- Los estados integrantes poseen un proceso socioeconómico parecido (si bien esto no siempre se cumple).
- La interrelación no es un objetivo, sino un medio para el crecimiento

Además, busca los siguientes objetivos:

- Eliminar aranceles y barreras al comercio entre los estados de la región.
- Ampliar el comercio nacional llevarlo a transfronterizo natural.
- Crear economías de escala, a través de la especialización.
- Establecer posición conjunta frente a terceros.

Las *condiciones básicas* para un proceso de integración son: a) simetría económica, b) complementariedad productiva, c) respeto al pluralismo político, y d) capacidad de adaptación y respuesta de los Estados miembros.

4. Procesos de Integración

Los elementos básicos que se pueden incluir en todo proceso de integración están medidos como:

- La disminución o suspensión de los niveles arancelarios.
- La flexibilización de las normas que regulan los flujos de los factores de producción como son el capital y el trabajo.
- La ordenación de las políticas económicas.
- La colocación de una moneda única.

Estas medidas dan una idea que los acuerdos de integración difieren en cuanto el grado de coordinación que se establecen entre las políticas económicas de los estados partes que dependiendo de estas medidas se puedan clasificar distintos niveles de integración entre los estados, en este ámbito se puede hacer la siguiente especificación de los grados o niveles de asociación:

Tipos de Integración

Zona de Preferencia Arancelarias. Esta etapa implica una reducción de 10%, 50% o 100% de los aranceles entre los miembros, mediante de acuerdos bilaterales.

Dichas rebajas no se aplican a todo el universo de productos, sino a listas limitadas de ellos.

Zona de Libre Comercio. Es la suspensión de impuestos y las barreras cuantitativas al intercambio entre los países miembros, pero sosteniendo cada país su diferente política comercial con relación a otros países extranjeros, es decir su propio gravamen externo. Un inconveniente con este tipo de tratado es que los estados integrantes cuyos impuestos son más reducidos quisieran intentar de importar productos desde los países no integrantes con el fin de continuar exportando con destino a los estados miembros. Esto quiere decir, que se debe adoptar las llamadas normas de origen, lo que radica en obligar la presentación del certificado de procedencia para todos los productos a importar.

La Unión Aduanera. Es un nivel más profundo de integración en la que los estados partes no sólo quitan los impuestos y las barreras cuantitativas al comercio entre sí, sino que por otro lado aplican un arancel externo común con relación otros países del mundo. La complejidad que se reflejan con este tipo de tratado es que los distintos países pueden tener objetivos estratégicos de política comercial diferente lo que impide los acuerdos.

Mercado Común. Representa una etapa más avanzada de integración económica en donde además de eliminar las restricciones al comercio se añaden el libre flujo de los mecanismos es decir, mercancías, servicios, tecnología, capital y trabajo. Existe, además, un impuesto externo común para estados no miembros.

Unión Económica. Implica una evolución superior de la integración económica, más allá de un área de libre comercio, unidad aduanera y mercado común que combina la eliminación a las barreras en los flujos de factores con un más alto nivel de equilibrio de las políticas económica, monetarias, fiscales y sociales de la región, a los fines de suspender discriminaciones claras de la diferencia entre dichas políticas.

Integración Económica Total. Es el máximo nivel de integración económica que presupone el cumplimiento de las etapas anteriores más la creación de una institución supranacional económica, cuyas decisiones serían obligatorias para los estados partes. En la realidad es un objetivo teórico muy distante de ser llevado a la práctica.

Cuadro 16. Etapas de la Integración y Grado de Avance de Algunos Procesos de Integración

Etapas	Característica Principal	Grado de Avance
Etapa Preliminar o Etapa Cero	Negociación de mutuas preferencias arancelarias	ALADI
Zona de Libre Comercio	Arancel Cero entre Países Miembros	NAFTA (TLC)
Unión Aduanera	Arancel Externo común frente a terceros países	COMUNIDAD ANDINA
Mercado Común	Libre Movilidad de Factores	MERCOSUR
Unión Económica	Armonización de Políticas	Unión Europea
Integración Total	Unificación de Políticas	Meta Final

Fuente. En base a Bela Balassa

En el Cuadro se presenta las etapas de la integración antes mencionadas con sus principales características y el grado de avance en el que se encuentran las principales experiencias de integración a nivel mundial. Así, la Comunidad Andina y el MERCOSUR en América del sur no parten de cero cuando establecen su respectiva Zona de Libre Comercio pues antes han estado negociando y otorgándose mutuas concesiones arancelarias en el esquema de la Asociación Latinoamericana de la Integración (ALADI); por otro lado, el tratado de libre comercio de América del norte (TLCAN o NAFTA) está trabajando para construir en diez años una zona de libre comercio pero existe ya una Zona de este tipo entre EE.UU. y Canadá; lo mismo pasa en el caso de otras experiencias de integración.

De estos bloques, como se puede observar, el que ha alcanzado el estado más avanzado de integración es la Unión Europea. Otros se encuentran en distintas etapas, como la Comunidad Andina de Naciones (CAN), que en teoría es una *Unión Aduanera*, pero a la práctica es aún una *Zona de Preferencia Arancelarias*, como el ALADI. TLCAN se encuentra en la segunda etapa; es decir, *Zona de Libre Comercio*, al igual que el MERCOSUR y el MCCA quienes, si bien en teoría son también *Uniones Aduaneras*, todavía tienen discrepancias acerca de los aranceles comunes.

5. Experiencia de Integración del Perú

Comunidad Andina de Naciones (CAN)

La Comunidad Andina es un organismo subregional con personalidad jurídica en el mundo integrada por Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela y comprendida por los órganos e instituciones del Sistema Andino de Integración (SAI).

Localizados en América del Sur, los cinco países andinos contienen a 120 millones de residentes en una superficie de 4.710.000 kilómetros cuadrados, cuyo Producto Interno Bruto ascendía en el 2002 a 260 mil millones de dólares.

El Sistema Andino de Integración (SAI) es una agrupación de organismos e instituciones que laboran profundamente relacionados entre sí y cuyos ejercicios están orientados a alcanzar los mismos objetivos.

Impulso Político

La interacción directamente de los gobernantes en el manejo del proceso dentro del nuevo esquema, motivo la integración y logro alcanzar los principales fines establecidos por el Acuerdo de Cartagena, como la apertura del comercio de productos en la Subregión, la aplicación de un arancel externo común, el equilibrio de mecanismos y políticas de comercio internacional y de política económica, entre otros.

El nivel de crecimiento logrado por la integración y los nuevos desafíos derivados de las reformas apuntadas en la economía global, decidieron la urgencia de añadir cambios en el Acuerdo de Cartagena, tanto de carácter institucional como en la programación, lo que se hizo a través del Protocolo de Trujillo y el Protocolo de Sucre, relativamente.

Reformas Institucionales

Los cambios institucionales le otorgaron al sistema una orientación política y proyección de la Comunidad Andina (CAN) y el Sistema Andino de Integración (SAI). Las reformas programadas extendieron el terreno de la integración más allá de lo únicamente comercial y económico.

Desde del 1 de agosto de 1997 comenzó sus labores la Comunidad Andina con una Secretaría General de carácter ejecutivo, cuyo centro está en Lima (Perú). Se formalizó también la implantación del Consejo Presidencial Andino y del Consejo Andino de Ministros de Relaciones Exteriores como nuevos organismos de tendencia y dirección política. La Comisión deriva su potestad legislativa con el Consejo de cancilleres y está capacitada para programar reuniones extensas con los ministros regionales.

Áreas de Integración

La CAN ha realizado una Integración Comercial definida por: Área de Libre intercambio comercial, medidas arancelarias Externas en Común, Normativas de Origen, Competitividad, Normativas Técnicas, Normativas de Sanidad, mecanismos Aduaneros, Franjas de valores, Sector Automotor y Libre Comercialización de Servicios.

En el área de las Relaciones Externas, la CAN mantiene: acuerdos con el MERCOSUR, con Panamá, con Centroamérica y con la CARICOM; vinculaciones con la Unión Europea, Canadá y EEUU; interviene en el ALCA y en la OMC; y todos los estados partes tienen una Política Externa Común.

De igual modo, esta organización ha realizado importantes empeños para buscar una relación Física y Fronteriza en materia de transporte, infraestructura, crecimiento fronterizo y telecomunicaciones, y también una Interacción Cultural, Educativa y Social.

Un Mercado Común, la CAN se encarga de realizar actividades de: planificación de regímenes Macroeconómicos, Propiedad individual, financiamientos, demandas de materias del estado y régimen Agropecuario en Común.

Objetivos

Los principales fines de la Comunidad Andina (CAN) son:

- Impulsar el crecimiento estable y equilibrado de sus estados partes en condiciones de igualdad.
- Incrementar el aumento a través de la integración y la participación económica y social.
- Promover la cooperación en el mecanismo de integración nacional, con miras a la conformación gradual de un mercado común latinoamericano y programar un bienestar constante en el nivel de vida de sus residentes.
- Profundizar el proceso de integración para la formación de un comercio en común.
- Liberalizar y expandir el comercio de servicios.
- Fortalecer la participación comunitaria en foros internacionales, particularmente el ALCA y OMC.
- Profundizar las relaciones con Europa, Estados Unidos, y países del Asia Pacífico.

Los mecanismos utilizados para alcanzar dichos objetivos son:

- Establecer programa de liberación total para el intercambio comercial.
- Establecer un arancel externo común.

- Establecer programas para acelerar el desarrollo de los sectores agropecuario y agroindustrial.
- Establecer la integración física.
- Establecer programas para mejorar la competitividad.
- Establecer programas para el crecimiento científico y tecnológico.
- Establecer programas de Armonización gradual de políticas económicas y sociales.
- Profundización de la integración con los demás bloques económicos regionales y de relacionamiento con esquemas extra regionales.
- Establecer programa de desarrollo social.

Unión Aduanera

La Comunidad Andina es una Unidad Aduanera porque en su espacio se mueven libremente las mercancías de sus estados partes sin aranceles de ningún tipo, en tanto que las importaciones originarias de fuera de la subregión cancelan un arancel común.

La Unión Aduanera Andina está en ejercicio desde 1995, año en que entró en vigor el Arancel Externo Común implantado por Colombia, Ecuador y Venezuela en cantidades básicas de 5, 10, 15 y 20 %. Bolivia tiene un trato preferencial a través del cual adopta sólo volúmenes de 5 y 10 %. Perú no ratificó este tratado.

Mediante la Declaración de Santa Cruz, de enero del 2002, los presidentes andinos dispusieron que Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela apliquen, a más tardar, el 31 de diciembre de 2003, un arancel externo común. De conformidad con esto, los Ministros de Relaciones Exteriores, de Economía y Hacienda, Comercio Exterior y Agricultura de los cinco estados miembros de la CAN, acordaron, el 14 de octubre del 2002, un AEC que está contenido en el Anexo I de la Decisión 535. El 14 de abril del 2003, los países andinos completan los acuerdos para un AEC, con lo cual concluyen una importante etapa del proceso de integración.

Zona de Libre Comercio

La ZLC andina se inició a incrementar en 1969 y se terminó en febrero de 1993. Para ello usaron como mecanismo principal el Programa de Liberación, orientado a

suspender todos las obligaciones aduaneras y otros recargos que intervienen sobre las importaciones.

Perú se está integrando de forma proporcional a la ZLC, tras suspender en agosto de 1992 sus responsabilidades con el Proyecto de apertura. Por último, en julio de 1997, el País y los otros integrantes de la CAN lograron un tratado para la integración total de esta nación a la ZLC (mediante una constante desgravación arancelaria), cuya utilización se inició en agosto de 1997 y termino en el 2005, habiendo avanzado en más de 90%.

Instrumentos Aduaneros

La Comunidad Andina tiene herramientas aduaneras que permiten las operaciones comerciales de sus estados partes, tales como la Nomenclatura Común Nandina (Decisión 381 y 422), las normas sobre Valoración Aduanera (Decisión 378), la Declaración Andina de Valor (Decisión 379), Tránsito Aduanero Internacional (Decisión 477) y presentación Mutua y Cooperación entre las Administraciones Aduaneras de los estados partes de la Comunidad Andina (Decisión 478).

Comercio de Bienes

El comercio de mercancías entre Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela está totalmente aperturado, lo cual significa que las mercancías procedentes de estos países ingresan sin cancelar aranceles a las zonas de cada uno de ellos. (Ver cuadro estadístico 1).

Los cuatro estados tienen, por lo tanto, un área de libre comercialización, a la que se está agregando Perú, de acuerdo a un Proceso de Liberación. Las actividades de los estados andinos están orientadas a administrar y mejorar este mercado extenso y lograr su buen desenvolviendo. A este alcance obedecen las normas de origen, los reglamentos técnicos y las medidas para evitar y reparar las prácticas que puedan perturbar la libre competitividad.

El desarrollo quinquenal de las exportaciones de productos en la subregión andina, las mismas que en los finales quince años (1985-2000) se han aumentado como bloque en 153% y cada uno de sus estados miembros –a diferencia de la subregión centroamericana– lo ha hecho en proporciones similares a tal promedio; sin embargo, el comercio intra-regional cayo a sólo 8,8% (2000) de las exportaciones regionales,

luego de la exitosa mejoría de 4,2% (1990) a 12,4 (1995). Este grafico también nos deja representar que Venezuela –fundamentalmente por el petróleo– concentra casi la mitad tales exportaciones regionales, Colombia la cuarta parte, y la otra cuarta parte se distribuye entre las otras tres naciones de la comunidad.

Cuadro 17. CAN, Matriz de Exportaciones Intra-zonal 2001 (millones US\$ y porcentajes)

Origen	BOL	COL	ECU	PER	VEN	Millones US\$ distrib. %	
Bolivia		51.8	2.8	18.5	26.9	367	7%
Colombia	1.5		24.1	10.1	63	2,705	48%
Ecuador	0.8	37.9		40.9	20.4	760	14%
Perú	18.8	29	24.1		28.1	523	9%
Venezuela	0.1	59	17.1	23.8		1,240	22%
TOTAL						5,595	100%

Fuente. CAN, Secretaria General / Sistema Subregional de Información Estadística

El comercio interregional andino tiene una diversificación exportable por encima a los EE. UU y UE, es decir, la estructura del comercio de la CAN tiene una cifra más alta en las partidas arancelarias que los mencionados bloques del Norte.

Otra condición es que una alta proporción de las exportaciones intra sub regionales son bienes manufacturados con alto valor agregado. Reflejándose de esta manera que es correctamente seguro cambiar el patrón histórico de las exportaciones en naciones no vías de crecimiento como los latinoamericanos y caribeños.

Cuadro 18. PERÚ, Composición de las Exportaciones a la CAN, 1997(en porcentajes)

Países	Bolivia	Colombia	Ecuador	Venezuela	TOTAL
Productos tradicionales	1	32	26	49	29
Agricultura	0	1	7	0	2
Pesquería	0	5	10	5	5
Petróleo y derivados	0	3	2	0	1
Minería	1	24	7	44	21
Productos no tradicionales	99	68	74	51	71
Agricultura	6	2	9	2	4
Textil	20	17	22	14	18
Pesquería	4	9	3	1	5
Química	25	13	11	4	12
Sidero-metalurgia	12	13	10	24	15
Minerales no metálicos	2	1	1	0	1
Otros	30	13	18	6	16
Totales	100%	100%	100%	100%	100%

Tomado de. Alan Fairlie (ed.), Escenarios de Integración y Cooperación Económica, Fundación Friedrich Ebert. Lima, octubre 1999. p.182

De manera analógica, las exportaciones de la CAN a la UE están diversificadas entre bienes agrícolas, energéticos y manufactureros, a causa de un tercio cada grupo. Los estados de la CAN asumieron el deber de implantar a más tardar el 2005, un mercado común. La zona de libre comercio representa un mercado extenso de 113 millones de habitantes y esto es de preferente provecho para los estados miembros, ya que la entrada de nuevos mercados es necesario importante para su crecimiento.

Mercado Común

Los países de la Comunidad Andina asumieron el compromiso de aplicar a más tardar el 2005, un comercio Común, etapa superior de la integración que se define por el libre flujo de productos, servicios, capitales y personas.

Con su formación, se busca consolidar un solo mercado interior, que establezca una única zona económica, capaz de duplicar beneficios comerciales, de inversión y empleo, para empresarios y trabajadores andinos y de terceros estados y asegurar una mejor integración en la economía mundial.

Libre Circulación de Bienes: La libre circulación de bienes es una realidad en la Comunidad Andina desde 1993, año en que se culminaron de suspender los

aranceles y otros tipos de aranceles al comercio entre los estados miembros de la CAN y se constituyó una Zona de Libre Comercialización.

Libre Circulación de Servicios: La liberalización del comercio de servicios, que se viene realizando en forma constante y progresiva, apunta crecimiento, particularmente en los sectores de transportes y telecomunicaciones. Este proceso se caracteriza por la eliminación progresiva de medidas.

Libre Circulación de Capitales: Para alcanzar el libre flujo de capitales se tiene previsto suspender las medidas que limitan su dinámica, armonizar las reglas de regulación bancaria y financiera y de implementar medidas de cooperación entre las Bolsas de Valores de los estados miembros, entre otras medidas.

Libre Circulación de Personas: La libre circulación de personas recibió un significativo impulso en junio del 2001, con el reconocimiento de los documentos nacionales de identificación como único requisito para viajar entre las cinco naciones de la subregión, en calidad de turista. Los primeros esfuerzos para la conquista de esta libertad fueron realizados en 1977, cuando se aprobaron los instrumentos andinos de Migración Laboral (Decisión 116) y de Seguridad Social (113), que están siendo adecuados a la situación actual.

Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)

La Asociación Latinoamericana de Integración es una organización intergubernamental que relaciona a doce estados miembros de América Latina: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Venezuela y Uruguay.

ALADI propiamente dicho se conformó el 12 de agosto de 1980 en donde los países de América del Sur y México acordaron el tratado de Montevideo instituyéndose la ALADI. El 26 de agosto de 1999 la República de Cuba se añade como el duodécimo país integrante de la Asociación. (Ver tabla de indicadores 2)

ALADI se formó en 1960 se firma el primer acuerdo de Montevideo estableciéndose la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC). En aquel entonces los países latinoamericanos comercializaban principalmente con Europa y Estados Unidos.

Teniendo en consideración su nivel de desarrollo ALADI establece tres grupos de países miembros y son:

- Mínimo crecimiento Económico Relativo: Bolivia, Ecuador, Paraguay.
- Desarrollo Intermedio: Chile, Uruguay, Venezuela, Colombia, Perú.
- Mayor desarrollo: Argentina, Brasil, México.

Funciones del ALADI

- Promueve y regula el comercio recíproco de los estados partes.
- Sirve para colaborar la compenetración económica entre ellos.
- Desarrolla actividades de cooperación que influyan a la extensión de sus mercados regionales.

Objetivos

Al corto plazo: La ALADI se instauro con la finalidad de:

- Disminuir y suspender gradualmente las barreras al comercio mutuo de sus estados partes. Promover el crecimiento de las relaciones de hermandad y colaboración entre los países latinoamericanos.
- Impulsar el crecimiento económico y social de los pueblos en forma sostenida y equilibrada con el objeto de reforzar un mayor nivel de vida para sus estados.
- Actualizar el sistema de inserción en Latinoamérica, y fomentar instrumentos para aplicarlo a la realidad nacional.

Al largo plazo: La realización de una zona preferencial económica teniendo como finalidad la instauración de un intercambio común latinoamericano.

Mecanismos para cumplir sus objetivos

Preferencia arancelaria regional: se refiere a una disminución porcentual de los aranceles que cada estado exige pagar por sus importaciones cuando los bienes derivan de la nación.

Acuerdos regionales: son los ratificados entre todos los estados miembros.

Acuerdos de alcance parcial: son los acordados entre dos o más estados, sin derecho de que intervenir todos.

Organización Institucional

Para incrementar su labor, la ALADI está conformada por tres organismos políticos y un cuerpo técnico.

Órganos Políticos

El Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores: es la mayor autoridad que aplica los acuerdos más destacados y señala las actividades a realizar.

La Conferencia de Evaluación y Convergencia: están integradas por líderes de los estados partes, tiene entre sus obligaciones evaluar el funcionamiento de los mecanismos de participación en todos sus aspectos, y la divergencia de los acuerdos de nivel parcial, mediante de los tratados multilaterales constante y de impulsar acciones de más alto nivel para extender la integración económica.

El Comité de Representantes: es el debate político constante, que tiene el compromiso de negociar y controlar todas aquellas ideas orientadas a mejorar el proceso de integración. Lo forman las Representaciones Permanentes de los estados miembros.

Órgano Técnico

La Secretaría General: es el ente técnico de la agrupación que tiene entre otras labores la de promocionar, evaluar, investigar y hacer actos que permitan los acuerdos que pueden lograr los países.

Está orientada por un Secretario General y dos Secretarios Generales Anexos y la conforman 5 departamentos técnicos.

Acuerdos Comerciales y de Cooperación

Desde 1982 hasta marzo 2003, en el contexto de ALADI se han ratificado 175 *Acuerdos de Alcance Parcial* entre sus miembros y de éstos con estados y tratados subregionales de AL:

- 40 tratados de negociación del Patrimonio Histórico
- 38 tratados de preferencias tributarias y no arancelarias
- 27 acuerdos comerciales

- 57 acuerdos de complementación económica (ACE)
- 02 cuerdos de preferencias arancelarias agropecuarias
- 16 acuerdos de promoción del comercio
- 15 acuerdos sobre otras modalidades

Entre los ACE hay 10 que otorgan la instauración de aéreas de libre comercio, los cuales se encuentran en el Cuadro 4; mientras que de los 40 de “renegociación” (que agrupan las finalidades de las concesiones cedidas en las listas regionales y en las listas de beneficios no extensivos de la ALALC, que se mantenían vigentes a finales del año 1980) siguen en vigencia únicamente 9 de ellos en beneficio de que los restantes han sido acogidos por los ACE suscritos luego entre los estados partes. De igual modo, se mantienen en vigor sólo 2 de los acuerdos “comerciales” y 19 de “preferencias arancelarias y no arancelarias”, por:

- Vencimiento de fecha.
- sustitución por los ACE.
- por los acuerdos de libre comercialización suscritos por México y cada uno de los estados del MCCA.

Cuadro 19. ALADI, Tratados de Complementación Económica

Acuerdo	Fecha Suscripción	Países Asignatarios	Asunto
ACE23	02.04.93	Venezuela - Chile	Espacio económico ampliado
ACE24	06.12.93	Chile - Colombia	Espacio económico ampliado
ACE31	10.09.93	Bolivia - México	Tratado de libre comercio
ACE32	20.12.93	Chile - Ecuador	Espacio económico ampliado
ACE33	13.06.94	Colombia - México	Tratado de libre comercio
		(G3) Venezuela	
ACE35	25.6.96	Chile	MERCOSUR - Zona de libre comercio
ACE36	17.12.96	Bolivia	MERCOSUR - Zona de libre comercio
ACE38	22.06.98	Chile - Perú	Espacio económico ampliado
ACE41	17.04.98	Chile - México	Tratado de libre comercio
ACE56	06.12.00	CAN - MERCOSUR	zona de libre comercio

Fuente. Web de ALADI

Foro de Cooperación Económica Asia - Pacífico (APEC)

En noviembre de 1998 se agruparon en Kuala Lumpur, Malasia, los estados miembros del APEC (Asia Pacific Economic Cooperation, o Foro de Cooperación Económica Asia - Pacífico) en su 10ma reunión general y 6ta de líderes de Estado. En esta conferencia fueron adjuntados como nuevos socios a este importante Foro el Perú, Vietnam y Rusia añadiendo el total de integrantes a 21 estados. Es un mayor éxito para el Perú el ingresar a este exclusivo Foro que agrupa a las economías más extensas y activas a nivel global, pero además representa un inmenso carácter de ser ventajosos para aprovechar esa opción.

El foro fue muy significativo puesto que la mayoría de los estados asiáticos del APEC y Rusia están en graves problemas económicos que afectan la estabilidad económica de mundial. El cómo el APEC puede considerarse este dilema dará las herramientas para el futuro desarrollo de este órgano en su alcance de perseguir una zona de libre comercio e inversiones al año 2020.

El APEC agrupa a las economías más extensa y activas del mundo. En 1995 se calcula que sus 21 socios tenían un PBI de 13 trillones de dólares, que representa aproximadamente 57% de ganancias mundiales, y en 1996 el 51% del comercio mundial.

APEC fue elaborado en 1989 en solución a la gran interdependencia entre las economías de la zona Asia - Pacífico.

Objetivos

- Mantener el incremento y avance del área para el bienestar común de su pueblo y, de esta manera, aportar al aumento y avance de la economía global.
- Reacomodar las positivas entradas de capital de la zona y de la economía global, que se observa en crecimiento interdependiente económico, y así incentivar el movimiento de mercancías, servicios, capital y tecnología.
- Acrecentar y reforzar el proceso multilateral aperturado a el interés de la región Asia - Pacífico y de las otras economías.
- Disminuir las restricciones al comercio en productos y servicios entre los miembros en una manera permanente con los principios de la Organización Mundial del Comercio, OMC, y sin desestimar otras economías; y Impulsar la cooperación económica entre las economías participantes.

El APEC concentra a funcionarios de países de más alto nivel, a través de las reuniones de Ministros de gobierno desde su instauración en 1989, y que desde 1993 también acoge en cada debate anual a los líderes de Estado.

Países Miembros

En el continente americano cinco economías: EE.UU., México, Canadá, Chile, y recientemente Perú.

En la esfera asiática, los otros, dieciséis economías: Japón; los Cuatro Tigres: Taiwán, Hong Kong Corea del Sur (actualmente una porción de China), Singapur: los estados de ASEAN (Asociación de Naciones del Sudeste Asiático): Tailandia, Indonesia, Malasia, Brunei; China, Filipinas, Nueva Zelandia, Australia, Vietnam, Rusia y Papua Nueva Guinea.

Características

Gran variedad en su economía y tratado por consulta: En el APEC se presentan las economías muy elevadas a nivel mundial como EE.UU. y Japón, por una parte, y Filipinas y Chile, con políticas económicas en desarrollo de otra parte. Una estabilidad económica siendo unas de las más millonarias, Japón, con un PNB por persona en 1996 de 40,940 dólares, y por su parte Vietnam con únicamente 290 dólares por habitante en ese año. Economías ampliamente que gozan de un excelente sistema en la industria como EE.UU. y Japón, o economías con aun un 60% de sus habitantes en materia de agricultura como China.

Precisamente esta diversidad en los volúmenes de crecimiento económico hace que los estados tengan diversos intereses que enfrentar. Por ejemplo, APEC en 1994 decidió que para el año 2020 los estados establecerán entre ellos una zona de libre comercialización y un régimen de liberalización de las inversiones. Las naciones industrializadas como EE.UU. querían que esto sea logrado en un periodo más cercano. Los estados en crecimiento pidieron más tiempo para proteger y ampliar su industria regional. Al final se acordó por voto que los países industrializados aperturen su mercado en el año 2010 y se den 10 años más para los estados en vías de crecimiento, hasta el año 2020.

Los tratados por consulta se toman para evitar que los estados más grandes y ricos puedan implantar sus intereses delante a países pequeños y en vías de crecimiento.

Además de lo anterior, cada nación al acordar apertura su comercio en un lapso determinado, no debe tener una obligación de llegar a esa meta en ese tiempo. La causa es que no hay un órgano en un nivel de eslabón del gobierno en el APEC, como existe en la Unión Europea y la Comunidad Andina, es decir, que deba responsabilizar a un estado a hacer cumplir sus pactos. No existe en el APEC una Corte de Penal o Tribunal Supranacional que sancione a un país por no obedecer a un acuerdo. Esto quiere decir, que cada estado tiene la discreción en el control de los tratados, lo que otorga tener democracia a una nación para controlar las fechas-límite de los tratados de libre comercio de acuerdo a sus beneficios (sin embargo con el Programa de ejecución de Manila para el APEC de 1996 (se muestra abajo). se busca colocar un cronograma a los proyectos de liberalización comercial por regiones).

Regionalismo abierto: Se refiere a que el proceso de cooperación nacional actualmente en dinámica tiene como finalidad no solo la disminución de restricciones nacionales (intrarregionales) entre los socios del APEC, sino también la rebaja de las restricciones al comercio exterior con todas esas economías que no son miembro de la región, manifestando de esta forma el compromiso con el plan de un proceso internacional de liberalización comercial.

Esto quiere decir, que el APEC no constituirá un “bloque económico”, cerrado al exterior, proteccionista. A diferencia de la Unión Europea, por ejemplo, no dará motivaciones especiales a alguna zona en particular, ni tampoco tendrá proyectos especiales para resguardar alguna industria o área común (ejem. la industria aeronáutica o la política del sector agrícola de la Unión Europea).

Lo anterior se sostiene en la forma de que entre las economías integrantes del APEC la conformación económica no es orientada por los estados sino por el sector privado. Intervención autónoma que ocurre no por el país sino a veces a pesar de los gobiernos. Las empresas privadas circulan libremente en la zona buscando el mayor provecho, y de esta forma integrar más las economías.

Estructura

La más alta instancia política del APEC lo conforman la reunión de Presidentes que desde 1993 se agrupan una vez al año de manera cambiante en cada uno de los países partes. Hay que observar que oficialmente a los integrantes del APEC no se les llama naciones sino economías partes, puesto que China no acepta a Taiwán como nación. El nombre oficial de Taiwán es Taipei, la de Hong Kong y China

(recientemente una porción de China) es Hong Kong, China. Por la igualatoria causa a los máximos líderes de las economías integrantes se les denomina Líderes (y no Presidentes o Primer Ministros).

Los “Senior Officials Members” (SOMS) son los organismos más significativos previa a la Ministerial y se recogen hasta 4 veces al año para manejar la agenda y las proposiciones la de política que serán puestas a debate de los Ministros en su reunión anual, previa a gobernantes.

Los puestos de empleos con el APEC se aumentan en tres Comités, con sus correspondientes bloques, diez de Trabajo y otros en especial.

Los conjuntos de trabajo de APEC son, entre los que se mencionan, los de Transportes, los de Cooperación en Recursos Humanos, cuidado de los Recursos Marinos, Telecomunicaciones, Pesca, Turismo, Ciencia y Tecnología Industrial, agrupaciones que tienen que ver con Pequeñas y Medianas Empresas, impulso al comercio, registro de Datos sobre Inversión y Comercio, y aporte en Energía.

Evolución del APEC

El APEC fue originado en 1989 a idea del Primer Ministro Hawke de Australia, y su debate inicial que dio lugar en Camberra, en ese mismo estado, en noviembre de ese año. Las primeras conferencias tuvieron un nivel Ministerial, particularmente con los líderes del área económica.

Los miembros principales del APEC fueron 12 economías: Brunei, Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur. Tailandia, EE.UU. Canadá, Australia, Nueva Zelandia, Corea del Sur y Japón.

El segundo debate fue en 1990 en Singapur, y la tercera reunión de 1991 se estableció en Seúl, Corea del Sur, y allí fueron incorporados China, Taiwán y Hong Kong, sumando 15 los participantes.

El cuarto foro en 1992 fue en Bangkok, Tailandia, y la quinta reunión en 1993, en Seattle, EE.UU. En esta última se acogió a México y a partir de esta década el APEC adopta un carácter de primer grado con las reuniones de líderes de Estado. En la sexta conferencia en 1994 en Bogor, Indonesia, se pacta la realización de un área de libre comercialización y financiamientos en el 2020 para todas las economías y 10 años anteriores, el 2010, para las economías más industrializadas. En esta negociación se resolvió la inclusión de Papua Nueva Guinea y Chile.

En la séptima reunión de 1995 en Osaka, Japón, se establecen los criterios para comenzar la apertura comercial de las economías. En la octava reunión en Manila, Filipinas, en 1996 se mencionan algunas aéreas que podrían ser los primeros en ser aperturados (el sector de telecomunicaciones a inicios del año 2000). Allí se implanta el Manila Action Plan for APEC (MAPA) o Programa de Acción de Manila para el APEC, para poner tiempo a los planes de apertura en particular en cada pueblo.

La reunión de Vancouver, Canadá, de 1997 fue la Novena reunión general del APEC y la 5ta. De líderes de Estado. En esta reunión se notó especialmente la problemática financiera que viven los estados asiáticos, pero no se concluyó nada específico sobre este asunto. En esta reunión se ratificó la inserción desde 1998 del Perú, Vietnam y Rusia y se propuso una moratoria de 10 años a la incorporación de nuevos integrantes. La 10ma. Reunión General y la 6ta. de líderes de Estado se conllevó en Kuala Lumpur, capital de Malasia, en Noviembre de 1998. El Perú intervino, con Rusia y Vietnam, por primera vez en esta Reunión, añadiendo así 21 socios en total los miembros del APEC.

En la reunión de Kuala Lumpur las economías partes del APEC no llegan a ponerse en concordancia a que sectores específicos podrían ser identificados para la liberalización comercial. Se habló en principio de 9 sectores. Estos eran: servicios y bienes, medio ambiental, bienes pesqueros, forestales, equipos médicos, energía, juguetes, telecomunicaciones, piedras preciosas y joyería, y químicos. Hubo inconvenientes de parte de algunos estados que no querían aperturar su comercio en determinadas zonas. Por ejemplo, Japón se negó a abrir su comercio de bienes pesqueros y forestales. Al final se resolvió que las negociaciones para aperturar estos sectores se realicen en el plano de la Organización Mundial del Comercio. Además los líderes del APEC en su Declaración Final realizaron un llamado para reforzar el tema financiero mundial para poder llevar a cabo en mejores condiciones y expeditamente crisis como la asiática. En este sentido EE.UU. y Japón decidieron combos de cooperación financiera, por 5,000 millones de dólares el primero, y 30,000 millones de dólares el segundo (aunque ya mencionado antes del evento), para tratar de colaborar a solucionar el problema de la crisis económica de los estados asiáticos.

El Perú en el APEC

Perú obedeció los requisitos para integrarse al APEC que eran:

Un mercado en desarrollo y abierto al exterior. El Perú está mostrando desde 1990 un incremento de su economía y ha aperturado su comercio en forma progresiva.

Significativas relaciones comerciales con la zona Asia - Pacífico. El Perú también desde 1990 ha aumentado sus vínculos comerciales con los estados del Asia - Pacífico. Específicamente nuestro intercambio con los estados asiáticos se ha desarrollado, al punto que en 1997 China fue nuestro 2do. Mal alto comercio de exportación, dejando atrás a Japón de este lugar.

Grandes relaciones diplomáticas y políticas. En este aspecto, el Perú desde 1990 ha demostrado una profunda política de apertura diplomática y política hacia la zona Asia - Pacífico. Los encuentros del presidente Fujimori a los países de la región, los encuentros de dignatarios de esa zona a nuestro país; se abren Embajadas y

Consulados del Perú en esos países, la apertura de Embajadas y Consulados de esas naciones en el nuestro, es un ejemplo de ello.

Cooperación unánime de los estados del APEC para la apertura. Perú contó con el sólido apoyo de Japón y demás estados del APEC. Perú también participaba ya en varios Grupos de Trabajo de APEC sin ser parte, como en el Grupo de Pesquería, Turismo, y Energía.

Beneficios (y costos) del ingreso del Perú al APEC

El provecho rápido es que el nivel social del Perú, como nación, al ser parte del APEC, aumentara en el movimiento mundial. El integrar al APEC, “la asociación de los estados millonarios y de los que están en vías a serlo” es un alto orgullo. El País vendría a beneficiar esta imagen para poder impulsar la financiación extranjera al estado a partir de las economías partes del APEC (que al instante es muy baja).

Otro es la forma de lograr un amplio comercio, mal alta inversión, mas cooperación con los estados más fuertes del mundo y de elevado crecimiento económico que integran al APEC. Esto no será tan rápido, pero es una gran motivación de la pertenencia a este foro. El año 2020 se ha establecido como objeto para liberalizar el comercio y la inversión entre los estados miembros. Este es una buena oportunidad que nuestro estado debe canalizar. De hecho, ya el APEC es el más relevante socio comercial para el Perú y podrían aumentarse nuestras vinculaciones económicas

con este conjunto de economías a partir de nuestro ingreso al APEC. Nuestra inversión desde los estados del APEC es muy poca, pero podría aumentarse a partir de ahora.

Los gastos se presentarán con la condición de que no tengamos ventajas comparativas con un mayor número de comercios con los estados del APEC. Los estados asiáticos del APEC están entre los de mayor competencia a nivel mundial en el área de exportación de manufacturas. Hay que considerar esto como una opción, como un fuerte para estar más actualizados y de competencia. De lo

contrario, el más alto intercambio con los estados del APEC significaría en más niveles de lo que ingresa de bienes nuestros de esas naciones, y podríamos tener una elevada crisis comercial con ellos (en 1997 nuestra devaluación de la moneda con los 20 estados del APEC reflejaba el 67% del déficit comercial totalmente nuestro, particularmente por nuestro inmenso default con EE.UU.). Pero había unos típicos excedentes de ganancias comerciales con los estados asiáticos del APEC.

El presente dilema mundial, de déficit económica en los países asiáticos del APEC, podrían ser tomadas por nuestro estado para reforzar la competencia de nuestras empresas. Con los estados asiáticos en dificultades en estos momentos, tenemos una esperanza de la competitividad de esos. En dos años estos estados se reinsertarían a la competencia, más reforzados que antes. El afianzamiento de nuestra competitividad pasa por aprovechar la exportación de productos con más alto precio añadido y no tan solo al exportar bienes primarios, como al suponer es la manera de este sistema.

6. Experiencias globales de integración económicas

Mercado Común del Sur (MERCOSUR)

El gobierno de Argentina, la República del Paraguay, la República Federativa de Brasil, y la República Oriental del Uruguay ratificaron el 26 de marzo de 1991 el acuerdo de Asunción, estableciendo el Mercado Común del Sur, MERCOSUR, que representa el programa mundial más importante en que se encuentran vinculados esos países. (Ver tabla de indicadores 3)

Los cuatro países miembros que integran el MERCOSUR se distribuyen una unidad de valores que encuentra manifestación en sus sociedades libres, pluralistas, protectoras de las libertades básicas y esenciales, de los deberes y derechos de

los ciudadanos, del cuidado y resguardo del medio ambiente y del crecimiento sustentable, así como su deber con el afianzamiento de la democracia, la confianza en un cuerpo legal, la erradicación de la pobreza y el crecimiento económico y social igualatorio.

Con ese eje básico de concurrencias, los miembros tendieron a buscar la apertura de los volúmenes de los respectivos mercados regionales, mediante de la interrelación de las partes, lo cual refiere una condición básica para incrementar sus procesos de crecimiento económico con justicia social.

Así, el fin principal del acuerdo de Asunción es la asociación de los cuatro países Partes, a través del libre movimiento de bienes, servicios y factores productivos, la aplicación de un tributo externo en común y la implementación de un régimen comercial en común, la planificación de políticas macroeconómicas y regionales y el equilibrio de las leyes en las áreas pertinentes, para alcanzar el sostenimiento del sistema de globalización.

En la Cumbre de líderes políticos de Ouro Preto, de diciembre de 1994, se ratificó un Protocolo Agregado al acuerdo de Asunción - el Protocolo de Ouro Preto - por el que se especifica el esquema organizacional del MERCOSUR y se lo otorga de personalidad jurídica a nivel mundial.

En Ouro Preto se concluyó el período de transición y se implementó los mecanismos esenciales de política comercial en igual parte que controla la zona de libre comercialización y la unión aduanera que representa actualmente al MERCOSUR, en primordial por el Arancel Externo Común.

Así, los países miembros iniciaron una nueva etapa - de compenetración y extensión - donde la zona de libre comercio y la unión aduanera representan pasos intermedios para lograr un comercio único que otorgue un mayor desarrollo de sus economías, beneficiándose el impacto multiplicador de la especialización, las economías de escala y el más alto énfasis en negociar por el bloque.

El MERCOSUR Político

El MERCOSUR sienta los hechos fundamentales sobre los que se consolidan definitivamente los vínculos entre los estados del crecimiento. Constituye, por, sobre todo, un pacto Político, el más resaltante alcanzado en la zona. A partir de este Acuerdo, las definiciones de seguridad, equilibrio, conciencia y todo lo previsto se conforman como parte del dialecto y de los comportamientos políticos, económicos y

sociales de nuestros pueblos. La “plataforma de resguardo político” del MERCOSUR crea las reglas de juego esenciales para que se aumente totalmente las vinculaciones en la economía y comercio preexistentes.

El MERCOSUR es un instrumento de estabilidad en la zona, pues la diversidad de intereses y relaciones que crea, intensifica las relaciones tanto económicos como políticos y detiene las tendencias hacia la división. Los responsables políticos, las burocracias del estado y los hombres de empresa, tienen ahora un ámbito de debate, de múltiples y complejas etapas, donde adoptar y solucionar temas de interés común. Ello seguramente promueve una mayor conciencia en la toma de decisiones de todos los actores sociales.

La vinculación comercial aporta un grado de dependencia tal, que el papel de aprovechamiento concatenado conlleva constantemente a los líderes del estado y del sector privado a circular en una esfera política común, que pasa de los instrumentos políticos de la región. Efectivamente, los crecimientos en la Construcción del mercado común proveen el requerimiento de una instauración de un “espacio político en común”, en el que en forma implícita ordena una “política MERCOSUR”.

En este plano, los cuatro países miembros del MERCOSUR, acompañados por Bolivia y Chile. Han implementado el “Mecanismo de Consenso y Concertación Política” en el cual se otorgan posiciones comunes en asuntos de objetivos regionales que están superiores a lo particularmente económico y comercio.

De esta forma, conforme a la X Reunión del Consejo del Mercado Común (San Luis, 25 de Junio de 1996), se proclamó la “Declaración Presidencial sobre Compromiso Democrático en el MERCOSUR”, así también el manifiesto de integración de Bolivia y Chile en dicha Declaración, mecanismo que conlleva la completa autenticidad de las organizaciones libres y demócratas, requisito fundamental para la existencia y el crecimiento del MERCOSUR.

En esa misma materia se ratificó una Declaración de los gobernantes de los países partes del MERCOSUR, Bolivia y Chile, ratificando su apoyo a las facultades legales de la República Argentina en los debates de identidad nacional y espacio geográfico sobre el caso de las Islas Malvinas.

Más tarde , en el acuerdo del Consejo del Mercado Común de julio de 1998, los líderes políticos de los países miembros del MERCOSUR y de los gobiernos de Bolivia y Chile ratificaron el “Protocolo de Ushuaia referente a la responsabilidad Democrática”, a través del cual los seis estados identifican que la vigencia de

las organizaciones democráticas es requisito indispensable para la existencia y crecimiento de los sistemas de integración y que toda perturbación del orden democrático constituye una barrera no permisible para el mantenimiento del sistema de adhesión nacional.

De igual manera derivado de esta situación se proclamó la “Declaración Política del MERCOSUR, Bolivia y Chile como área de Paz” mediante de la cual los seis estados expresan que la paz representa un elemento fundamental para la continuidad y el crecimiento del proceso de integración nacional... En ese ámbito, los seis países tratan, entre otros temas, reforzar los mecanismos de consenso y ayuda sobre temas de seguridad y protección existentes entre sus países y de promover su constante protección y efectuar las maneras de sociedad en las reuniones correspondientes para promover la conformación de acuerdos mundiales orientados a alcanzar el fin del derrocamiento nuclear y la no extensión en gran mayoría de sus asuntos.

Una Nueva Etapa

El MERCOSUR se conformó como una unión aduanera, hecho que ocasiono cambios básicos para las economías de la nación.

En primer lugar, crea un deber muy importante entre los cuatro estados, lo que se demuestra en una tendencia natural al compromiso conjunto de las políticas económicas regionales, consolidando conductas previsibles y no perjudiciales para los miembros;

En segundo lugar, y profundamente entrelazado al tema anterior, hay un arancel externo común. El requerimiento de que determinados cambios de los niveles de defensa de los ámbitos en la producción puedan ser debatidos cuatripartitamente, impone un nuevo modelo a las políticas comerciales regionales. Así, éstas deben ser menos discretas y más organizadas, lo que aporta un marco de mayor visión y seguridad para el establecimiento de nuevas ideas de los intermediarios en la economía;

En tercer término, es permitir asegurar que la novedosa política del comercio común se orienta a reforzar y consolidar los procesos de liberación e introducción en los mercados globales que se han venido en los últimos años efectuando por los cuatro miembros particularmente. El MERCOSUR no fue originado como una fuente con vocación de aislar; por el contrario, fue creado como un resguardo de la interacción de nuestros estados al mundo externo.

En cuarto termino, las instituciones de todo el continente tienen hoy al MERCOSUR en su cronograma de planeación; la unidad aduanera define un paso en condiciones de mejorar definitivamente para los entes económicos. Y además, sus decisiones de productividad, inversión y comercialización tienen primordialmente como referencia el deber al mercado extenso del MERCOSUR;

En quinto termino, y desde los cuatro instrumentos enunciados precedentemente mayor responsabilidad, seguridad en el esquema tributario, no aislarse de los movimientos de comercio global y pasos cualitativos se busca disminuir las amenazas de invertir en el MERCOSUR y, por lo consiguiente, se promueve nuevas inversiones de empresas nacionales y del exterior, que tienden a aprovechar las mejoras y los interesantes mercados externos;

La adopción de las inversiones es uno de los fines primordiales del MERCOSUR. En un ámbito internacional de alta competencia, en el cual los estados se empeñan en proporcionar atractivos a las empresas extranjeras, la formación de la unión aduanera es una “ventaja competitiva” esencial, pues da un escenario muy apropiado para captar a los inversionistas. Aun con todas las barreras originadas del complicado ambiente económico internacional y de las dificultades resultantes de los sistemas de reacomodo de las economías regionales, el MERCOSUR ha sido uno de los primeros receptores en el mundo de inversión extranjera directamente.

Una de los más grandes virtudes del MERCOSUR es haber logrado que el plan de negocios se efectuara sobre bases realistas, consientes y cómodas. Es decir, el gran éxito del MERCOSUR fue mantener el sistema integrador adaptando los mecanismos con flexibilidad a las veracidades de los cuatro estados. El objetivo es que el MERCOSUR se realice, dadas las especificaciones y facultades de los modelos económicos y políticas de cada uno de los integrantes.

Sólo así fue acertado lograr la unión aduanera, cumpliendo los tiempos establecidos en el acuerdo de Asunción. Los acuerdos implementados durante los últimos meses y los tratados logrados demuestran esta aseveración. Todos los estados han protegido sus primeros intereses y de igual manera, han permitido vincularse con los problemas y experiencias de los restantes miembros. Fue, sin duda alguna, una actividad de negociación fuerte, claro y humanístico.

De esta forma, en el año 2000, los Estados miembros del MERCOSUR decidieron enfrentar una nueva etapa en el sistema de integración nacional, la cual se le llama “RELANZAMIENTO del MERCOSUR” y tiene como finalidad básica el rea

firmamento de la Unidad Aduanera tanto en el ámbito intracomunitario así como en la unión externa.

En este contexto, los regímenes de los países miembros del MERCOSUR identifican el papel fundamental que tienen la diferencia y la coordinación macroeconómica para crecer profundamente en el sistema de integración.

Así, se intenta alcanzar la aplicación de políticas fiscales que confieran la solvencia fiscal y de políticas monetarias que aseguren la estabilidad de precios.

Igualmente, en el cuadro del relanzamiento del MERCOSUR, los países miembros decidieron preferir el trato de las siguientes temáticas, con la finalidad de intensificar el camino hacia la conformación del MERCADO COMUN DEL SUR:

- Integración al mercado
- Movilización de las operaciones fronterizas (en pleno vigor del Proyecto de Asunción)
- Promover los financiamientos, a la productividad, a la exportación, añadiendo las Zonas Francas, ingreso
- Temporal y otras reglas especiales
- Arancel Externo Común
- Protección Comercial y de la Competencia
- Resolución de controversias
- Integración de la normativa MERCOSUR
- Reforzamiento institucional del MERCOSUR
- Relaciones exteriores

Se ha crecido en muchos de estos asuntos, como se puede decir, con el Protocolo de Olivos para la resolución de Contradicciones, lo que refleja la voluntad de los países miembros de mantener la integración e intensificación del MERCOSUR.

Estructura Institucional

El 17 de diciembre de 1994 se ratificó el Protocolo de Ouro Preto, originando un esquema organizacional para el Mercosur que le otorgo de legalidad jurídica de facultades internacionales.

Los organismos con capacidad de decidir son:

- El Consejo del intercambio Común.
- El Grupo intercambio Común.
- La Comisión de Comercio del Mercosur.

Otros organismos son:

- La Comisión Parlamentaria bilateral.
- La reunión de consenso Económico y Social.
- La Secretaría de la Administración del Mercosur.

En la Cumbre de gobernantes de San Luis se originó los instrumentos de consensos y Concentraciones Políticas. De igual modo, el Protocolo de Ouro Preto propuso que las diferencias que surjan entre los países sean sometidas a los procesos de resolución de diferencias del Protocolo de Brasilia, del 17 de diciembre de 1991, agregando las Direcciones de la Comisión de Comercio en la esfera del mismo en mención.

En la XIII Cumbre del Consejo del comercio en Común se firmó la Decisión N° 13/97 Protocolo de Montevideo referente el intercambio de Servicios del Mercosur.

Intercambio Comercial

Cuadro 20. MERCOSUR, Exportaciones Totales de Bienes (valor FOB, en millones US\$ constantes 1995)

Países	1985	1990	1995	2000	Participación
Argentina	10,429.80	14,866.40	21,161.70	28,831.30	29.40%
Brasil	33,161.70	37,037.70	46,506.00	63,904.90	65.10%
Paraguay	825.5	1,655.40	4,218.60	2,479.20	2.50%
Uruguay	1,104.30	1,765.30	2,147.60	2,898.90	3.00%
MERCOSUR	45,521.30	55,324.80	74,033.90	98,114.30	100.00%

Fuente. CEPAL, Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 2001

De las cifras del Cuadro 72, podemos inferir que Brasil es el único miembro que ha crecido por debajo del promedio registrado por las exportaciones del bloque en su conjunto, sin embargo, ello no le ha modificado la absorción de casi dos tercios

del total exportado por MERCOSUR, valor que se distribuye casi cuatro partes de similar magnitud: intra-zonal + ALADI (26,4%), NAFTA (23,5%), UE (22,5%) y resto del mundo (27,6%).

Cuadro 21. MERCOSUR, producción agrícola 2001 (Valor % sobre cada producto y total en miles de TN)

Algodón sin desmotar	6.7	82.8	1	0.7	8.8	6,327
Banano-plátano	3	95.8	0	1.2	0	15,154
Café Verde	0	99	0	1	0	1,001
Caña de azúcar	5.5	93.7	0	0.8	0	55,594
Frijoles secos	8.7	88.6	1.3	1.3	0.1	267
Girasoles	96.1	2	0.2	1.2	0.5	115
Maíz	37.2	59.8	1.2	1.7	0.1	4,841
Mandioca	0.6	86.4	0	13	0	4,040
Soja	36.2	58.6	0	5.2	(*)	1,393
Sorgo	80.3	18.7	0	0.5	0.5	762
Trigo	81.3	8.4	7.5	1.3	1.5	347

Fuente. CEPAL, Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 2001

MERCOSUR cuenta con una población de 216 millones de personas y un producto interno bruto superior a los 1.04 billones de dólares. Sólo dos países, Brasil y Argentina, constituyen el 97% de la economía y el 96% de la población de este acuerdo. MERCOSUR tiene un AEC de entre 0% a 20% (con algunas excepciones). Chile en 1996, y Bolivia en 1997, firman acuerdos comerciales especiales que les concedan ser integrados plenamente como miembros en un futuro cercano. (Ver cuadro estadístico 1)

En el Cuadro 73 vemos la clara hegemonía agrícola que tiene Brasil respecto a sus socios comerciales, tiene entre el 60 y 99% de la producción comunitaria en nueve de los doce principales cultivos seleccionados; los otros tres está en manos de Argentina, así como 37 y 36% de maíz y soja respectivamente; igualmente podemos anotar que Chile tiene participación minúscula en la producción de los catorce cultivos seleccionados. Luego en el Cuadro 7 se registra el salto producido en el comercio intra-zonal entre 1990 y 1995, así como el estancamiento en 21% durante la segunda mitad de los años 90.

Cuadro 22. MERCOSUR, Exportaciones Intra-Zonal y Totales (en millones US\$ y Valor%)

Años	1990	1995	2000
Intra-zonal	4,127	14,451	18,078
Total	46,403	70,129	85,692
Intra-zonal / Total (%)	8.90%	20.60%	21.10%

Fuente. CEPAL, Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2001-2002

Unión Europea (UE)

La Unión Europea (UE) es un conjunto de países europeos democráticos, que han acordado a realizar actividades en conjuntos en beneficio de la paz y la abundancia. No se refiere a una nación orientada a cambiar por otros a los actualizados países, pero es mayor que cualquier otro organismo internacional. Realmente, la UE es unitaria en sus países partes han creado instituciones en común en las que otorgan parte de su identidad nacional y geográfica, con el fin de que se puedan tomar libremente decisiones sobre temas particulares de beneficio en común, a nivel europeo. Esta unidad de soberanías también se le llama “integración europea”.

Órganos de la UE

- Parlamento Europeo (escogidos por los ciudadanos de los Estados partes).
- Consejo de la Unión Europea (liderizada por Gobiernos de los países miembros).
- Comisión Europea (motor y organismo ejecutivo).
- Tribunal de Justicia (asegurando el cumplimiento de las leyes).
- Tribunal de Cuentas (lleva el control de la legalidad y la perseverancia de la relación del presupuesto de la UE).

Estas instituciones están asociadas de otros cinco importantes órganos:

- Comité Económico y Social Europeo (manifiesta la opinión de la sociedad de los pueblos organizada respecto de temas económicos y sociales).
- Comité de las Regiones (manifiesta las decisiones de las autoridades nacionales y regionales).

- Banco Central Europeo (comprometido con la política monetaria y de lo relativo del euro).
- Protector del Pueblo europeo (lleva a cabo las denuncias de los habitantes sobre la mala gestión de cualquier institución u organismo de la UE).
- Banco Europeo de Inversiones (coadyuva a alcanzar los fines de la UE financiando proyectos de inversión).

El programa se completa con otras agencias y organismos diversos.

El Estado de Derecho es fundamental para la Unión Europea. Todos los acuerdos y procedimientos de la UE se enfocan en los acuerdos, que son pactados por todos los países de la UE. En principio, la UE estaba integrada por únicamente seis naciones: Alemania, Francia, Bélgica, los Países Bajos, Luxemburgo y Italia. En 1973 se integraron Irlanda, Dinamarca y el Reino Unido; en 1981 se integró Grecia; en 1986 se integraron España y Portugal; y en 1995 se integraron Finlandia, Austria, y Suecia. En 2004 se dará paso a la apertura más amplia, con la incorporación de 10 nuevos países.

En los inicios de su establecimiento, la mayoría de la interrelación entre los estados de la UE tenían que con intercambio y la economía, pero hoy día, la UE también representa otra diversidad de asuntos con impacto directo en nuestra cotidianidad, tales como las facultades de las personas; la garantía de la libertad, la seguridad y la justicia; la disposición de puestos de empleos; el crecimiento nacional; la protección ambiental; la integración a la integración comercial global para el interés de todos.

La Unión Europea ha alcanzado en décadas la estabilidad, tranquilidad y abundancia. Ha coadyuvado a incrementar las condiciones de vida, ha implementado un comercio único a nivel europeo, ha introducido la divisa única europea, el euro, y ha reafirmado que se escuche Europa a nivel internacional.

Unidad en la diversidad: Europa es un espacio en el mundo con diversas tradiciones y lenguas diferentes, pero además con valores divididos. La UE resguarda estos valores. La UE promueve la cooperación entre las regiones de Europa, impulsando la unión y preservando de igual manera la pluralidad, y asegurando que las negociaciones se pacten teniendo en consideración al máximo a las personas.

En el ambiente del siglo XXI, cada vez más dependiente, será aún más importante que las personas europeas coadyuven con ciudadanos de otros países con un espíritu de descubrir, tolerar y tener hermandad.

El Parlamento Europeo: El Parlamento Europeo (PE) es el sentir y expresión democrática de los habitantes Europeos. Los integrantes del Parlamento Europeo (diputados), escogidos en directo cada cinco años, no se unen en bloques estatales, sino en siete agrupaciones políticas. Cada grupo representa la ideología política de cada grupo político del estado a los que pertenecen sus integrantes. Muchos diputados del Parlamento Europeo no están relacionados a ningún partido político. En las votaciones europeas de junio de 1999, cerca del 30% de los diputados seleccionados del Parlamento Europeo eran mujeres.

El Consejo de la Unión Europea: El Consejo de la Unión Europea, anteriormente llamado Consejo de Ministros, es el primer órgano legislativo y de acuerdo para resolución de situaciones en la UE. Reúne a los líderes de todos los países integrantes, que se escogen en cada estado. Es la reunión en la que los líderes políticos pueden expresar sus intereses y lograr responsabilidades. El Consejo se agrupa generalmente en conjuntos de trabajo, o a nivel de embajadores o de ministros o, cuando se acuerden las fundamentales líneas políticas, a nivel de gobernantes y primeros ministros, se puede decir, como Consejo Europeo.

El Consejo, junto con el Parlamento Europeo, establece las normas para todas las funciones de la Comunidad Europea (CE), lo que aporta el primer “centro” de la UE. Esta primera base comprende el comercio único y la gran parte de las políticas en común de la UE, y asegura el libre movimiento de productos, personas, servicios y capital.

Por otro lado, el Consejo es el primer comprometido del segundo y tercer “eje”, es decir, la ayuda interna entre líderes de gobierno en áreas de políticas extranjeras y de confianza en común y en tema de derechos e interior.

Esto quiere decir, por ejemplo, que los estados trabajan en conjunto en la UE para enfrentar los ataques terroristas y el tráfico de droga. Están ligados a sus fuerzas para expresarse con una sola voz en asuntos de política externa, representados por el Alto líder para la Política Exterior y de bienestar Común.

La Comisión Europea: La Comisión Europea elabora gran parte del empeño cotidiano de la Unión Europea. La Comisión establece ideas para las nuevas reglas europeas, que demuestra al Parlamento Europeo y al Consejo. La Comisión asegura que los acuerdos de la UE se utilicen acertadamente y supervisa la forma en que se distribuyen los recursos de la UE. Además, resguarda que se cumplan los acuerdos europeos y la justicia comunitaria. La Comisión Europea está integrada por 20 damas y caballeros (cantidad que se incrementara en 2004), representados

por unos 24.000 trabajadores públicos. El Jefe de estado es escogido a través del voto por los líderes de los países integrantes de la UE y debe ser ratificado por el Parlamento Europeo. Los otros integrantes son mencionados por los líderes de los países partes en consenso con el representante del gobierno entrante y además deben ser aprobados por el Parlamento. La Comisión se manifiesta por un lapso de cinco años, pero podría ser sacado del poder por el Parlamento.

La Comisión actúa independientemente de los regímenes de los Estados partes. La gran parte de su personal, pero no todo, trabaja en Bruselas, Bélgica. Romano Prodi controla el Ejecutivo de la UE como Presidente de la Comisión Europea.

Tribunal de Justicia: Cuando se aplican reglas en común en la UE, es fundamental que se apliquen en la práctica, y que se concienticen de la misma forma a nivel general. Esto es lo que asegura el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas. Este Tribunal soluciona problemas sobre la evaluación de los tratados y las leyes de la UE. Si los tribunales regionales dudan sobre cómo adoptar reglas de la UE, se dirigen al Tribunal de Justicia. Los que no son parte también pueden apelar a los organismos de la UE ante el Tribunal. El Tribunal está integrado por un juez libre de cada nación de la UE y tiene su centro en Luxemburgo.

Tribunal de Cuentas Europeo: el capital de que ostenta la UE deben emplearse conforme a la ley, económica y para el objetivo acordado. El Tribunal de Cuentas, un ente no dependiente de la UE con su centro en Luxemburgo, es el órgano que resguarda cómo se invierten los recursos de la UE. Efectivamente, estos administradores públicos coadyuvan a los que brindar aportes europeos a lograr una mejor administración del dinero que se destina a la UE.

El Banco Central Europeo: El Banco Central Europeo es que tiene el compromiso de la moneda unitaria, el euro. El Banco labora independientemente la política monetaria europea, estableciendo, por ejemplo, cuáles podrían ser las formas de interés. El fundamento principal del banco es proporcionar el sostenimiento de los valores de los bienes y servicios, de manera que la economía europea no se vea en riesgos ante la inflación. Pero la administración monetaria además incluye otros fines políticos acordados en la UE. El Banco Central Europeo tiene su sede en Frankfurt, Alemania. Su labor es llevada por un Presidente y un consejo de dirección, en estrecha cooperación con los bancos centrales regionales de los países de la UE.

Banco Europeo de Inversiones: El Banco presta dinero para planes de inversión de interés europeo, en particular proyectos que mejoren las regiones menos

favorecidas. Por ejemplo, financia proyectos ferroviarios, autopistas, aeropuertos, proyectos medioambientales, y (a través de bancos relacionados) inversiones de pequeñas empresas (PYME) que coadyuvan a la creación de puestos de empleo y al desarrollo. Los créditos también ayudan el proceso de expansión de la Unión y su política de aporte al crecimiento. El Banco tiene su sede en Luxemburgo y recibe sus fondos en los mercados de capitales. Al ser una organización sin fines de lucro, puede hacer préstamos en condiciones favorables.

El Comité Económico y Social: Desde los patronos a los sindicatos y desde los consumidores a los ecologistas, los 222 integrantes (número que incrementa en 2004) del Comité Económico y Social Europeo refleja a los principales grupos de interés de la UE. El Comité es un órgano consultivo que da su punto de vista sobre temas importantes de las nuevas ideas de la UE. Esto forma parte de la tradición europea común de introducir a la población en la vida política.

El Comité de las Regiones: Muchos acuerdos tomadas en la UE tienen repercusiones directamente en los ámbitos local y sectoriales. A través del Comité de las Regiones, se consulta a las autoridades locales y regionales antes de que la UE implante decisiones en temas tales como la educación, la salud, el empleo o el transporte. Los 222 miembros del Comité (número que se incrementa en 2004) suelen ser gobiernos locales o alcaldes de ciudades.

Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN o NAFTA)

El acuerdo de Liberalización Comercial de América del Norte es firmado el 17 de diciembre de 1992, pero entra en vigor el 1o. de enero de 1994 entre los países de Canadá, en los Estados Unidos de América y los Estados Unidos Mexicanos, conocidas por las siglas en inglés NAFTA (North American Free Trade Agreement). Los tres socios, con una población de 370 millones de habitantes y más de 6 billones de dólares de producto bruto por año, se acordaron a la suspensión inmediata de algunas tarifas al comercio y la desaparición de las restantes en un plazo de 15 años. Según lo firmado, cualquiera de los integrantes puede desincorporarse del NAFTA dando notificación con seis meses de anticipación.

Desde el momento de la puesta en marcha, varios han sido los estados latinoamericanos que han solicitado su incorporación al NAFTA: Chile, Colombia y Argentina.

Principales objetivos

- Suprimir barreras al comercio y permitir la circulación fronteriza de bienes y servicios
- Impulsar condiciones competitivas leales en la zona de libre comercio
- Incrementar sustancialmente las oportunidades de inversión
- Defender y hacer valer los derechos de propiedad intelectual
- Elaborar procedimientos confiables para la implementación y ejecución del acuerdo para su manejo administrativo mutuamente y para la resolución de controversias.
- Definir lineamientos para la integración trilateral, regional y multilateral encaminada a extender y mejorar los beneficios del tratado.

El Secretariado del TLCAN

El Secretariado del TLCAN, conformado por las Secciones canadiense, estadounidense y mexicana, es una organización única, establecida por la Comisión de Libre Comercio. El Secretariado es encargado de la administración de las disposiciones en áreas de Solución de Controversias del Tratado. La misión del Secretariado del TLCAN incluye adicionalmente, el proveer asistencia a la Comisión y ayudar a varios comités y grupos de trabajo no involucrados con la resolución de controversias.

De manera más específica, el Secretariado del TLCAN administra los procedimientos de resolución de controversias contenidos en los capítulos 14, 19 y 20 del TLCAN, y tiene ciertas responsabilidades relacionadas con los acuerdos en materia de solución de controversias del Capítulo 11. Cada Sección del estado mantiene un archivo relacionado a los procedimientos ante paneles, comités y

tribunales. (Ver anexo 1)

Una entidad administrativa similar es el Secretariado Binacional, establecido conforme al tratado de Libre Comercio entre Canadá y los Estados Unidos (FTA, por sus siglas en inglés). En 1994 de conformidad con la obligación de las Partes en el marco del TLCAN, de establecer oficinas permanentes que funcionen como Secciones nacionales en cada país, el Secretariado Binacional, es decir las Secciones nacionales de Canadá y los Estados Unidos han dado lugar en las Secciones de

Canadá y de los Estados Unidos del Secretariado del TLCAN, con la adición de la Sección Mexicana. Estas tres conforman el Secretariado del TLCAN. Las Secciones nacionales, que son “oficinas espejo” entre ellas, se localizan en las ciudades de México, Ottawa y Washington, y son representadas por los Secretarios de México, Canadá y Estados Unidos respectivamente.

Misión

La misión del Secretariado se expone en los siguientes términos:

El Secretariado tendrá como misión:

(a) prestar ayuda a la Comisión

(b) prestar ayuda administrativa a:

Paneles y comités establecidos (Revisión y resolución de contradicciones en materia de antidumping y cuotas compensatorias), y Paneles establecidos.

(c) según disponga la Comisión:

apoyar el trabajo de otros comités y grupos establecidos en conformidad con este Tratado, y prestar otras formas de apoyo al funcionamiento del presente Tratado.

Solución de controversias - TLCAN

Los primordiales mecanismos del TLCAN para la resolución de controversias se exponen en los Capítulos 11, 14, 19 y 20 del Tratado. Las controversias que se interrelacionan con las disposiciones que tienen que ver con las inversiones expuestas en el Capítulo 11 pueden ser sometidas a conciliación de acuerdo con los instrumentos previstos en el acuerdo. El Capítulo 19 contempla revisiones por paneles binacionales de determinaciones finales de antidumping (AD), cuotas compensatorias (CC) y existencia de daño*. Asimismo, en conformidad con el Capítulo 19, los paneles pueden revisar modificaciones hechas por Canadá, los Estados Unidos o México a sus leyes en materia de antidumping y cuotas compensatorias. Las exposiciones del Capítulo 20 para la resolución de controversias se aplican a controversias surgidas en torno a la interpretación o la aplicación del TLCAN, incluyendo controversias relacionadas con las disposiciones del Capítulo 14 sobre servicios financieros.

Otros tratados de integración

Existen muchos otros tratados de integración comercial en el mundo que la limitación del tiempo me impide detallarlos.

- MERCADO COMUN CENTROAMERICANO (MCCA)
- GRUPO DE LOS TRES (G-3)
- MERCADO COMUN DEL CARIBE (CARICOM)
- ASOCIACION EUROPEA DE LIBRE COMERCIO (AELC)
- ASOCIACION DE NACIONES DEL ASIA SUDORIENTAL (ASEAN)
- CONSEJO DE COOPERACION PARA LOS ESTADOS ARABES DEL GOLFO
- COMUNIDAD ECONOMICA DE AFRICA
- COMUNIDAD ECONOMICA DE LOS ESTADOS DE AFRICA OCCIDENTAL
- COMUNIDAD ECONOMICA DE AFRICA OCCIDENTAL
- UNION ADUANERA Y ECONOMICA DEL AFRICA CENTRAL
- COMUNIDAD ECONOMICA DE LOS ESTADOS DEL AFRICA CENTRAL
- MERCADO COMUN DEL AFRICA MERIDIONAL Y ORIENTAL
- ACUERDO DE BANGKOK
- UNION ARABE MAGHREB Y
- COMUNIDAD ECONOMICA DE LOS PAISES DE LOS GRANDES LAGOS

7. Las negociaciones comerciales multilateral (OMC) y hemisférica (ALCA)

La Organización Mundial de Comercio (OMC)

La OMC, que entró en marcha el 1º de enero de 1995, a la fecha, tiene 142 integrantes que refleja aproximadamente el 95% del mercado global 20 estados que están negociando su ingreso, y una plataforma de 500 trabajadores públicos en su centro de Ginebra. Buscando un fin fundamental de la OMC el aportar a que las corrientes comerciales se muevan con fluidez, libertad, armonía y todo lo previsto, se le ha otorgado, para alcanzar tal objetivo, las siguientes funciones:

- Controlar los tratados de comercio de la OMC
- Intervenir como foro para negociaciones comerciales.
- Solucionar las diferencias comerciales.
- Vigilar las políticas comerciales nacionales.
- Coadyuvar a los estados en crecimiento con los asuntos de regímenes comerciales, brindándoles atención tecnológica y talleres de capacitación.
- Colaborar con otras organizaciones internacionales.

Ahora si efectivamente los tratados mundiales se dinamizan, progresivamente con actividades globales (la mejor base es el cómo el tratado General sobre Comercio y Aranceles (*GATT*: General Agreement on Trade and Tariffs), también hay tratados internacionales que tratan de operaciones nacionales. Los mejores ejemplos de este segundo tipo de tratados son los nuevos acuerdos de la OMC, originados de los pactos en la Ronda de Uruguay: el *tratado General referente al mercado de Servicios* (*GATS*: General Agreement on Trade in Services) y el tratado sobre los *temas jurídicos de propiedad privada que tienen que ver con el comercio* (*TRIPs*: Trade-Related aspects of Intellectual Property rights). Estos acuerdos tratan, de manera preferencial, la regulación de transacciones nacionales; como es el caso de actividades realizadas dentro de un Estado parte de la OMC por organizaciones que ya han sido conformadas de igual modo. No han sido la profundización del GATT a novedosos ambientes, son diferentes en su nivel y en el tipo de derechos que se van creando; y, los tres en conjunto, no forman un “paquete” que permita “compensar” el no cumplimiento de uno de ellos con un deber más limitativo de los demás. Los tres tratados son libres y han sido cumplidos cada uno en particular por su lado.

El progreso en la liberalización del comercio mundial ha resultado ser el objetivo, en el GATT, de las progresivas reuniones de acuerdos (rondas como la Ronda Uruguay, que, comenzaban en 1986 no se apartó hasta 1993-1994, así tampoco como la que se tenían pautadas comenzar en Seattle en noviembre-diciembre 1999). En dichas reuniones de acuerdos, los diversos países miembros en el GATT cambian su correspondiente agenda por otra. Si la reunión de acuerdos ha tenido logros, la sucesiva reserva de agendas de los diversos países añade un más alto nivel de apertura que, al ser introducido en sus correspondientes listas se ha “consolidado” para siempre como el nuevo ámbito de apertura en relación a lo que ya no se puede declinar. Al terminar en abril de 1994 esa octava Reunión de acuerdos de Comercio de Uruguay del GATT: a) 125 países protocolizaron el tratado de Marrakesh, b) sus

leyes lideraban el 90% del mercado internacional, c) el precio de éste se estaba aumentado en 14 niveles en el transcurso de casi la mitad de un siglo de su entrada en vigor, y d) se disminuyó la tarifa promedio de productos industrializados de 40% a 5% en los estados más avanzados. La gran mayoría de valores y tratados de comercio del GATT fueron implementados por la OMC.

Cuadro 23. GATT, Rondas de Negociación, 1947-1994

Años	Lugar / nombre	Temas tratados	Nº de países
1947	Ginebra	Aranceles Aduaneros	23
1949	Annecy	Aranceles Aduaneros	13
1951	Torquay	Aranceles Aduaneros	38
1956	Ginebra	Aranceles Aduaneros	26
1960-1961	Ronda de Dillon	Aranceles Aduaneros	26
1964-1967	Ronda de Kennedy	Aranceles Aduaneros Antidumping Aranceles Aduaneros (AA)	62
1973-1979	Ronda de Tokio	Antidumping (AD) Barreras no arancelarias (BNA)	102
1986-1994	Ronda de Uruguay	AA, AD, BNA, Servicios, Propiedad Intelectual, Tejidos y prendas de vestir, Agricultura y O.M.C.	123

Fuente. Cesare Ravara El comercio internacional y las razones de su éxito, en Economic Briefing Nº 25, Suiza 2001

El GATT expresa en su artículo XXIV una limitación a sus normas generales que deja, bajo ciertos aspectos, la creación de una zona de libre comercio (ZLC). La primordial de estos requisitos es que la ZLC ha de abarcar “*substantially all trade*”. El concepto de *substantially all trade* no se ha definido nunca de forma exacta, pero su orientación política está clara: siguen restringidos los acuerdos bilaterales de libre comercialización que sean únicamente sectoriales o “a la carta”. La elaboración de una ZLC sólo se plantea el comienzo de la integración con muchas empresas internacionales, en cambio la unidad aduanera (UA) coloca en cuestionamiento no sólo la esencia sino también el de la *liberalización continua*. Efectivamente, cuando se instaura una UA entre países que ya intervienen en el GATT, se plantea la disputa de cuál será el sistema de comercio en común de la UA frente a estados terceros. Si este gobierno, para cada bien, fuera el más abierto de los sistemas integrados de cada uno de las naciones que son miembros en la UA, no existiría ninguna

dificultad. Pero si esto no ocurre, e inclusive en el hecho de que el sistema en común se convirtiera en una manera de “media” entre los Gobiernos consolidados de los países que originan la UA (el País X con el País Y, como se puede decir, el principal más abierto y el segundo que más resguarda), tendrá como consecuencia que, desde la visión de terceros estados, la instauración de la UA trasgrede sus derechos, también consolidados.

El GATS, reduciendo las diferencias, se encarga no sólo del servicio sino también -y sobre todo- del prestador del servicio si este prestador es del exterior o administrado por agentes del exterior. Resultando ser que, sostiene que el nivel del GATS es mucho más abierto que el del GATT ya que el GATT se ocupa del “producto exportado e importado” y no del “productor”. El GATS presenta una posible dualidad global. No aborda únicamente de todos los áreas de los servicios (a partir de las telecomunicaciones a los servicios de salubridad, de la hostelería y el mantenimiento de locales a los servicios de transportes), también aborda todos los temas de la regulación que debe aplicarse a las organizaciones y a los que prestan un determinado servicio (lo que quiere decir, en el ejercicio, que trata de toda las leyes de un País) de tal manera que se imponga a organizaciones y aquellos que prestan servicios del exterior o administrados directamente o no por agentes del exterior.

El TRIPS otorga a las empresas la obligación de proteger su propiedad intelectual en todos los estados miembros de la OMC, lo que impone a los países a aplicar determinados sistemas de resguardo entre los cuales se agregan las patentes. TRIPS es una idea de una coalición industrial con integrantes de Japón, Estados Unidos, y la Unión Europea. El *Comité de Propiedad Individual IPC* Intellectual Property Committee, que agrupa 13 extensas empresas de negocios en muchos países de origen estadounidenses de las cuales se mencionan General Motors, DuPont, y Monsanto se originó con la finalidad clara de agregar las legislaciones de propiedad individual en la lista del GATT.

En 1997, se plasmaron tres novedosos tratados dentro del esquema de la OMC. Uno suspendió los aranceles del comercio de bienes para una información tecnológica, otro que dio paso en el área de las telecomunicaciones. En diciembre de 1997, se reafirmó un tercer tratado, sobre la apertura del sector de servicios de inversiones, que abarca bancos y seguros. Estos tratados han sido el con fin de un empeño constante por parte de la EEUU y UE sobre los estados del Sur. Los tres tratados se realizaron en estrecha cooperación con empresas europeas y estadounidenses.

Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)

El proceso de elaboración del ALCA se inició en la mencionada principal Cumbre de las Américas (Miami, diciembre de 1994) a la que el Jefe de estado Clinton invito a los líderes de Países y de estados de 34 países de la esfera Occidental, invitación en la que Cuba ha sido dispersa porque su proceso político “no es democrático”. Esta cumbre manifestó una manifestación de valores bajo el nombre de *“Acuerdo para el crecimiento y la Prosperidad: Democratización , Apertura Comercial y Desarrollo Sustentable en las Américas”* que postuló los siguientes resultados estratégicos: a) mantener y resguardar las sociedades democráticas de las Américas; b) promocionar la abundancia por medio de la globalización económica y la apertura comercial; c) eliminar la pobreza y la diferencia de clases sociales en nuestro Hemisferio; y d) asegurar el desarrollo sustentable y preservar nuestros espacios ambientales para las generaciones venideras.

El objeto formador del ALCA es el alcance de más mejorías y avances para todos los habitantes de América, como forma de una perspectiva integral del porvenir político, de la economía y a nivel social del mundo.

Se fijaron fechas límite para la culminación de las negociaciones y el establecimiento del tratado. Los acuerdos concluirán, a más tardar, en enero de 2005 y se intentara la entrada en vigor del acuerdo no más allá de diciembre de 2005.

Principios Rectores de las Negociaciones del ALCA

Se han convenido una serie de principios que rigen las negociaciones. Entre ellos, se añade los siguientes

- Los acuerdos se adoptarán por consulta
- Los acuerdos estarán controlados por el principio de libre acceso y claridad
- El ALCA será relativo con las reglamentación y compromisos de la OMC y se realizaran sobre el enfoque de estas responsabilidades cuando sea aplicable y relativo.
- El ALCA incluye una responsabilidad única (single-undertaking)
- El ALCA puede interactuar con otros tratados entre dos países y subregionales y los estados pueden negociar o recibir los compromisos derivados del ALCA de manera particular, o como socios de grupos de integración subregionales.

- Se brindara particular cuidado a los requerimientos de las políticas económicas menores.

Estructura y Organización de las Negociaciones del ALCA

Las negociaciones del ALCA se incrementan de acuerdo a una estructura establecida por sus socios, que deberá dar la seguridad una extensa representación geográfica de los estados que la integran. Esta estructura prevé los cambios de la Presidencia del proceso, del centro de los acuerdos y de los Jefes de estados y Vicepresidentes de los bloques de Negociación y de los otros comités y agrupaciones.

Presidencia de las Negociaciones: será cambiadas progresivamente cada 18 meses, o en el lugar del término de cada negociación ministerial. Se ha otorgado, en lo sucesivo, a los siguientes estados como gobernantes del sistema del ALCA: Canadá, Argentina, Ecuador y Brasil y los Estados Unidos en manera igualatoria.

Los Ministros encargados del Área de Comercio tendrán en su responsabilidad la vigilancia a términos de los acuerdos. En General se agrupan cada 18 meses y, desde que se comenzaron las negociaciones, lo han realizado en el estado que sostiene la representación del ALCA al momento de las reuniones.

Los Viceministros encargados del tema de Comercial, en su carácter de Comité de Negociaciones Comerciales (CNC), representa un rol central en el control de los acuerdos del ALCA. El CNC tiende al desempeño de los miembros de negociación y de los demás comités y agrupaciones y tiene facultad de tomar decisiones sobre el modelo general del tratado y otros temas organizacionales. El CNC también es el encargado de permitir la interacción total de todos los estados en el mecanismo del ALCA, afianzar la calidad de las negociaciones, vigilar la función de la Secretaría Administrativa y vigilar el reconocimiento e implementación de medidas de acceso de acuerdos. El Comité se agrupa tantas veces como se requiere y, por lo menos, dos veces al año de manera rotativa en diferentes naciones del mundo.

Procesos y planes de acción

También se aprobó un Proyecto de Ejecución con una totalidad de 23 actividades en vías al logro de los intereses manifestados en el acuerdo, definiéndose los estados que estarán comprometidos de la planificación de las actividades en cada una de las áreas. El ALCA es parte de esas veintitrés ideas, sin embrago es la unitaria en

sostener un programa y cronograma de trabajo establecido. Más aún, la declaración está conformada por una serie de identificación, responsabilidades y convocatorias, y una transparente definición: *decidimos iniciar rápidamente la instauración de “La zona de Libre Intercambio Comercial de las Américas” en la que se eliminaran constantemente las restricciones al intercambio y la inversión.*

Cuadro 24. ALCA, Cronología del Proceso

Fecha de las Reuniones	Cumbre Presidencial	Reunión Ministerial	Comité de Negociaciones Comerciales
Dic' 1994	Primera (Miami)		
Jun' 1995		1a. (Denver)	
Mar' 1996		2a. (Cartagena)	
May' 1997		3a. (Cochabamba)	
Mar' 1998		4a. (San José C.R.)	
Abr' 1998	Segunda (Santiago de Chile)		
Jun' 1998			1a. (Buenos Aires)
Dic' 1998			2a. (Paramaribo)
Abr' 1999			cont. (Miami)
Jul' 1999			3a. (Belo Horizonte)
Oct' 1999			cont. (Miami)
Nov' 1999			4a. (Toronto)
Nov' 1999		5a. (Toronto)	
Abr' 2000			5a. (Guatemala)
Sep' 2000			6a. (Bridgetown)
Ene' 2001			7a. (Lima)
Abr' 2001			8a. (Buenos Aires)
Abr' 2001		6a. (Buenos Aires)	
Abr' 2001	Tercera (Québec)		
Sep' 2001			9a. (Managua)
Abr' 2002			10a. (Isla Margarita)
Ago' 2002			11a. (Sto. Domingo)
Oct' 2002			12a. (Quito)
Oct' 2002		7a. (Quito)	
Abr' 2003			13a. (Puebla)

Fuente. CEPAL, *Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2001-2002*

Las siguientes *Cumbres Presidenciales* también expidieron sus respectivas declaraciones y proyectos, renovando su contexto en relación a las actividades hechas en el plano del procedimiento. Entre las dos principales convocatorias (1994-1998) se efectuó la *etapa de formación*, bajo las especificaciones claras en los cuatro *Comités Ministeriales* llevados a cabo en ese periodo, para posteriormente ser propuestas en muchas conferencias del *Comité de Negocios de Comercio (CNC)* el cual está conformado por los vice-ministros para los asuntos de Comercio internacional, aborda los crecimiento de las numerosas conferencias de los *Bloques de Trabajo* que se integraron con dicho objetivo y que fueron acompañados de la colaboración de un *Comité dividido en tres partes* conformado por la OEA (en cuanto a política), la CEPAL (en lo referente a tecnología) y el BID (en cuanto a finanzas).

Más tarde, entre la segunda y la tercera convocatoria (1998-2002) se avanza un principal paso de la *fase de acuerdos*, constituida con características que no sean abiertas al público, y en la que se realizaron únicamente dos conferencias ministeriales prosiguiendo las actividades del CNC, pero en dicha etapa integrado por los **Bloques de Negociaciones** que cambiaron a los Grupos de actividades y que son los que se mencionan:

- Ingreso a Comercios
- Servicios
- Créditos
- Adquisiciones para el Sector publico
- Resolución de diferencias
- Actividad Agrícola
- Legislación de Propiedad Individual
- Aportes de los estados, *Antidumping* y leyes Compensatorias
- Gobierno de Competencia

Además, se conforman los siguientes conjuntos o comités especiales.

- Grupo Consultivo sobre Economías minoritarias
- Comité de líderes del Gobierno en la integración de la Sociedad Civil
- Comité de grupos de agentes con alto nivel de experiencias en Sector Público y Privado relativo al mercado Electrónico

Es recientemente en la Declaración de Québec (abril 2001) que se da la directiva de exponer, por vez primera, la agenda del tratado. En el debate de Ministros en Buenos Aires se trata que en enero de 2005 venza el periodo para concluir todas las negociaciones con la finalidad de que, una vez firmados los tratados, sean incrementadas la consolidación por los Parlamentos de todos los estados miembros. Asimismo, que los tratados deben estar fortalecidos por los Parlamentos para que –como límite– el último día del año 2005, el ALCA empiece a desempeñarse y sea evidentemente real desde el primer día del año 2006.

Las disposiciones relacionadas a inversiones, políticas de competencia, compras del sector público, ingreso a los mercados y resolución de controversias, junto con los tratados sobre servicios, constituyen el alma del futuro acordado, expresan libremente la concepción de “libre comercio” que lo motiva y encierran fuertes restricciones a los poderes soberanos de los regímenes nacionales, regionales y locales de los estados signatarios. A partir del momento en que el acuerdo entre en vigencia, la aceptación de reglas, declaraciones y leyes que tengan como finalidad la defensa de la producción nacional, salud, la del ambiente, la Justicia para los trabajadores, la buena alimentación, el reforzamiento o la capacitación de la educación, las aplicaciones de restricciones básicas en la economía se colocarían frente a necesidades de los inversores cada vez que lo observe como barreras a sus acciones, pérdida o eliminación en sus logros.

Lo mismo ocurrirá con las reglas dirigidas a defender o priorizar la producción del País, promover una actividad determinada por causas de interés nacional, controlar el flujo de capitales exagerados o el envío de beneficios al extranjero, y una extensa serie de barreras que se encierran sobre las identidades de la nación. Las disputas y querellas que los inversionistas y las empresas nacionales impongan contra las el manejo de recursos de la nación o locales por esta causa se exige ante tribunales de arbitrajes privados, cuyas resoluciones serán ocultas y sus decisiones no apelables.

El libre pacto en el TLCAN agrega los mercados agrícolas. En este ámbito las alineaciones son visibles. De un lado, EE.UU. sostiene la serie de los lineamientos legales que constituyen su proceso de resguardo, por lo que la apertura de su economía es, en significativamente eficaz, inferior a la de nuestros estados. De otra, los grandes subsidios que ese gobierno otorga para la productividad de la agricultura, lo que le permite entrar a mercados libres, como el mexicano, con superávit que están dirigiendo a la quiebra su agricultura regional.

El TLCAN logra además a los servicios. Entre estos, los del área educativa, acordados como un producto más. El beneficio del estado, como factor motivador del sistema educativo, continuaría siendo dejado de lado por el conocimiento de las entradas de capitales y la rapidez de la competencia. Para moldear una sociedad “es fundamental persuadir los sentimientos y la conciencia de la juventud. En el contexto más básico, el asalto (comercial) al proceso educativo de Canadá es una amenaza a la historia, la cultura y los principios de un País en sí mismo”.

En América Latina aumenta la oposición de la sociedad al ALCA. Además se inicia con la circulación de los parlamentos, mantenidos al contexto de los acuerdos hasta la actualidad, y básicamente faltos de todo conocimiento. Una y otra diferencia de la contraposición a la idea de Estados Unidos se mostraron en Las marchas de oposición en contra el ALCA y el debate de Parlamentos que se presentaron en Quito, entre el 27 de octubre y el 1 de noviembre, las que se incorporaron de manera lineal a un próximo foro de los ministros de 34 estados de América y el Caribe.

8. Análisis sobre la Importancia de la Integración Económica

A principios del año 2000, casi la mitad del comercio internacional se desarrollaba en el interior de bloques comerciales en acción. Toda esta proliferación de tratados comerciales debe conllevar a plantearse hasta qué punto resulta interesante.

Si comparamos la fijación de bloques comerciales con una política de libre comercialización, la valoración que podemos hacer es notoriamente negativa. Sin embargo, si se calcula desde un ángulo diverso, es decir, si se parte de la preeminencia de tributos y restricciones no arancelarias que se implementan por igual sea cual sea el estado de procedencia de las importaciones, ¿qué impacto tiene la suspensión de barreras entre algunos estados?.

Dos ideas contrapuestas podemos encontrar. Por un lado, la formación de una unión aduanera o de una zona de libre comercio, podemos evaluarla positivamente ya que permite crecer hacia el libre comercio. Si se parte de un conjunto de restricciones comerciales en cada región que se aplican uniformemente, que se realice un grupo de naciones que las suspende entre sí, significa claramente un beneficio. Por tanto, desde esta perspectiva la formación de bloques comerciales permite mayor comercio y aumenta el bienestar global.

Pero, por otro lado, se puede considerar en algunas causas por las cuales la constitución de un bloque puede ser negativa, aun comenzando de una situación

en la que las restricciones de partida son uniformes para todo el comercio mundial. En primer lugar, la realización de un bloque puede promover que se compre a proveedores de un país miembro con costes más altos. Se motivaría la producción más costosa dentro del bloque si éste mantiene un alto arancel sobre los productos procedentes del proveedor más económico externo al bloque y ninguno sobre los productos elaborados en una fuente más cara dentro del mismo. Por el contrario, un tributo uniforme empleado sobre las importaciones tiene la ventaja de que los clientes aun continuaran comprando la mayor parte de las importaciones a la oferente más económica. Segundo, toda la iniciativa de la discriminación comercial nos retrasa al bilateralismo de los años treinta, cuando los acuerdos por repartidos con cada nación acabaron muchas de las ganancias del comercio mundial. Tercero, la formación de bloques puede ocasionar fricción internacional, simplemente porque permitir a alguien ingresar en un bloque supone desvincular a otros.

CAPÍTULO 3

POLÍTICAS COMERCIALES ESTRATÉGICAS - AP

Contenido

Introducción

1. Análisis de las Políticas Comerciales Estratégicas
 - 1.1. Caso Perú
 - 1.2. Caso Chile
 - 1.3. Caso México
 - 1.4. Caso Colombia
2. Análisis Global de las Políticas Comerciales Estratégicas
 - 2.1. Análisis de la Política Comercial de México
 - 2.2. Análisis de la Política Comercial de Estados Unidos

Introducción

El presente capítulo adentrará en las diferentes políticas de comercio internacional que han adoptado los países de la alianza del pacífico los últimos años buscando generar un mayor crecimiento de su economía.

La política comercial se puede definir como aquellos mecanismos que pueden adoptar los gobiernos respecto al comercio internacional de tal forma que estas políticas impliquen una serie de acciones diferentes. Entre estas acciones por ejemplo se incluyen los impuestos sobre algunas transacciones internacionales, subsidios para otras transacciones, límites de la ley en el precio o el volumen de determinadas importaciones, y muchas otras medidas.

De esta forma una política comercial estratégica se puede definir como aquella política comercial que un estado planea mediante la intervención y el control y que va dirigida a modificar las relaciones estratégicas que se produce en determinadas áreas entre empresas regionales y extranjeras en el ámbito internacional. Estas gestiones, que suelen articularse a través de la política industrial, buscan promover a las empresas regionales frente a sus oponentes extranjeros. Quienes colaboran a estas prácticas apoyan que, dadas las imperfecciones de los mercados, hay buenas razones que justifican una política industrial dinámica. La política comercial

estratégica puede fomentarse mediante coordinación con empresas privadas, aranceles, o cuotas para que los sectores nacionales puedan desarrollarse, lo que ciertas veces genera mejoras importantes para el desarrollo económico y tecnológico de los países industrializados.

Si nos enfocamos en los diferentes escenarios que podrían lograrse y aprovecharse para implementar estas políticas de gobierno, se puede tener por ejemplo que una de las líneas de evaluación del comercio mundial es el rol que tienen las políticas comerciales, en la medida que buscan aprovechar la presencia de economías de escala para ampliar la producción y ampliar el mercado internacional de nuestros productos.

1. Análisis de las Políticas Comerciales Estratégicas

1.1. Caso Perú

El Perú fue miembro suscriptor del GATT de 1947 desde el 7 de octubre de 1951 y es integrante de la fundación de la OMC desde el 1° de enero de 1995. Los tratados de la OMC han sido agregados a la legislación del estado a través de Resolución Legislativa N° 26407 aceptan tratados por el que se dispone la Organización Mundial del Comercio y los tratados Comerciales Multilaterales⁷¹ contemplados en el “Acta Final de la Ronda Uruguay” de fecha 16 de diciembre de 1994.

La OMC es un mecanismo esencial en el esquema de la política comercial del País y de acuerdos comerciales trasnacionales. Todas las negociaciones comerciales nacionales y entre dos países se basan en las normas OMC y deben contener consistencia con ella. Además, por claridad y acceso, todos los acuerdos regionales y bilaterales deben ser evaluados por los integrantes de la OMC.

De igual manera, al ser un debate de negociaciones integrado por 161 partes en el que intervienen los agentes más resaltantes del comercio mundial, los acuerdos comerciales entre varios países en el esquema de la OMC (Ronda Doha) serán complementarios a las normativas de los tratados bilaterales y regionales en los asuntos más susceptibles del comercio mundial. Por lo cual, es el único lado en que se podrá lograr desarrollos en áreas débiles como los subsidios en la agricultura y a la pesca, antidumping, flujo de ciudadanos (o modo 4 de prestación de servicios), entre otros.

El Perú interviene dinámicamente en las Conferencias, Consejos, Comités y grupos de trabajo de la OMC encargados de la aplicación y administración de los acuerdos, a fin de implantar su correcta ejecución y resguardo. Asimismo, se ha sometido a sus mecanismos de evaluación, incluyendo la ejecución de examen de las políticas comerciales. El IV examen se realizó el 13 y 15 de noviembre de 2013.

El régimen comercial en el País ha sido correlativo al esquema de crecimiento implementado por la Presidencia de turno. A partir de un régimen comercial abierto, representada por un modelo de crecimiento de primero en exportaciones en la temporada de los años 50, hacia una limitante, en concordancia con un proyecto de profundizar la industria por un comercio intrarregional para favorecer la producción

71 Economía Internacional, teoría y política. Paul R. krugman y Maurice Obstfeld.” Cap.8, pp 189. 7° edición. 2006.

nacional en los años 60 y 70. En la primera etapa de los ochenta se inició a modificar estas exageradas barreras; pero a pesar de ello, entre 1985 y 1990; se aplicó nuevamente un régimen de comercio cerrado con un enfoque en el crecimiento del comercio interior. En los noventa, se adoptó nuevamente una política comercial abierta sobre el enfoque de un plan de crecimiento económico dirigido al mercado del extranjero, hoy día, en vigor aunque con algunos cambios puesto que ahora el enfoque es el libre comercio más que en la disminución de los porcentajes tributarios y su eliminación. La apertura del comercio a partir de 1990 se inició con una apertura hacia un País en la economía dirigida al intercambio al extranjero, definiéndose por una significativa reducción en los aranceles (durante 1990 el porcentaje del valor agregado paso de 66% a 26%) y la suspensión a las restricciones de importaciones del comercio (se extingue las barreras para arancelarias).

Para la década del 2000, los integrantes de los organismos de evaluación de regímenes al comercio de la OMC aplaudieron al Perú por la solidificación de su proyecto de libre comercio, que se ha mantenido, actualmente se ha llevado a cabo una disminución de los aranceles muy significativa, pero que se sostiene por niveles.

Recientemente, el mecanismo arancelario beneficia a la importación de productos de capital y materiales para la infraestructura, de materias primas y bienes intermedios con tributos de 5,1% y 9,4%, correspondientemente. De esta forma, se impulsa a las empresas nacionales a través de la reducción de sus gastos de producción; y a su vez que se sostienen aranceles superiores (16,2%) para los productos de consumo.

1.2. Caso Chile

Desde una observación teórico cada vez existe respectivamente más consenso de que la libre comercialización es provechoso, en términos netos, para una economía baja. El libre comercio lleva a suspender las "búsquedas de rentas" (rent seeking), incrementa la mejora en la asignación de los recursos, promueve el desarrollo económico, etcétera. Sin embargo, al analizar las estadísticas para distintos países se observa que aún se encuentran bastante lejos de una situación de libre comercio.

Las primeras razones para esta visión radican en que, en primer término, no todos los que intervienen en una economía se aprovechan de un acceso al libre comercio. En segundo lugar, conjuntamente con lo anterior, al interior de la economía existen grupos de fuerza política y económica capaces de conseguir políticas puntuales que les favorezcan.

Por último, algunas veces el gobierno económico tiene como fin, que un sector incremente diferencias competitivas o busca regular alguna incongruencia de mercado utilizando para ello la política comercial.

América Latina tiene una larga tradición de políticas proteccionistas basadas en algunos de los argumentos presentados previamente, que no han realizado más que llevar a esta economía a un declive en su competitividad y a un retraso tecnológico importante. Sin embargo, enfrentando la década de los noventa, las economías latinoamericanas se encuentran dirigidas en crear áreas de libre comercio con el fin de alcanzar los beneficios que éste brinda, basándose en un principio de reciprocidad, es decir, las eliminaciones de barreras al comercio entre dos países son tratadas bilateralmente.

Esta manifestación tiene por objeto concluir el avance de la política comercial chilena en los últimos 20 años y cómo ésta ha contribuido hacia una mayor integración comercial con el resto del mundo. También se debaten las consecuencias que tienen estas políticas para el porvenir de la liberalización comercial en América y qué es lo que queda por hacer en la economía chilena. Varias de las iniciativas aquí manifestadas han sido previamente examinadas.

Esta presentación se distribuye en seis partes. En la primera se hace una discusión de dos oportunidades de políticas diferentes que han sido continuas por Chile: unilateralismo y bilateralismo. En la segunda sección se evalúa la política de los setenta y en la tercera los default de los ochenta y los cambios en la política comercial que esto contrajo como consecuencia. En el cuarto capítulo se analiza la política de la década de los noventa. En la quinta parte se evalúan los efectos de estas políticas sobre el sector exportador, para finalizar con una quinta sección de conclusiones.

Unilateralismo Versus Bilateralismo

En esta sección se definen brevemente ambos conceptos y se hace énfasis a las fuertes ventajas y desventajas que tiene cada uno de estos tipos de política. No pretende ser una discusión exhaustiva, sino más bien poner en perspectiva las dos líneas de política seguidas por Chile en los últimos 20 años.

Llamamos unilateralismo a una política comercial que consiste en que una nación realiza una disminución unilateral de sus tributos y de otras barreras al comercio, sin pedir ninguna compensación o política similar desde otros países. Por otro lado,

el bilateralismo apunta a la realización de acuerdos de disminución bilateral de las restricciones comerciales entre dos países.

Los beneficios del unilateralismo es que se aplican más rápido y no requiere de una nueva negociación con otros estados. relacionadas a esta disminución de las restricciones al comercio aparecen como elemento importante las ganancias en eficiencia, que tienen su base en que la mayor libertad moviliza distorsiones de costos y se crea una más alta competencia interna, lo que conlleva a las empresas a reducir la ineficiencia. Otra ventaja importante es la absorción de nueva tecnología, a través de las importaciones de productos de capital, que genera un aumento en la competitividad del país. Finalmente, pero no menos resaltantes, el acceso unilateral disminuye las motivaciones para las actividades de rent seeking que mencionábamos anteriormente, en la medida de que se hagan de manera dual.

Algunas de las ventajas mencionadas en el párrafo anterior también están disponibles para el caso de los acuerdos bilaterales, con la salvedad de que las liberalizaciones comerciales a través de dichos acuerdos comerciales tienden a llevarse en forma más gradual en el tiempo, sin contar con todo lo que retarda la negociación relativa.

Algunas desventajas del unilateralismo en concordancia al bilateralismo son: el unilateralismo no accede nuevos mercados, ya que no perjudica la política comercial de otros estados; si algunos países firman un acuerdo de libre comercio, se producirán desviaciones de comercio en contra del país que queda liberado de ese acuerdo, es decir productos que previo al acuerdo eran importados desde ese país ahora se importarían desde los países socios; algunos de estos tratados imponen como cláusula que no se puede cambiar la política comercial con terceros, o más aún se fijan restricciones al comercio común para terceros estados (en el caso de uniones aduaneras).

La principal desventaja del bilateralismo respecto del unilateralismo, aparte de que el primero requiere de una negociación, que muchas veces puede ser demorada, con otro país, se centra en la existencia en ocasiones de desviaciones de comercio post-tratado.³ El concepto de desviación de comercio se refiere a las importaciones que antes se hacían desde un particular país y ahora se realizan del país al cual se le otorgó la preferencia arancelaria. Esto trae como consecuencia una pérdida de bienestar para Chile puesto que se le traspasa recursos a una nación menos eficiente, recursos que antes percibía el Estado.

Por otra parte, la literatura reciente ha presentado evidencia de que acuerdos comerciales preferenciales pueden llevar a un país a empeorar su mejoría, cuando

los gastos de transporte con el resto de los países son diferentes de cero. Es decir, a medida que se incrementan las preferencias arancelarias que se le otorgan a los países de la región (caso de México, Colombia, Venezuela y más recientemente el Mercosur), la mejora de Chile puede verse reducido en el caso de que se desvirtúe el comercio y supere el impacto positivo de creación de comercio. Más cuando, el bien de Chile podría aún ser más bajo que el previo a la firma del tratado. Todos estos antecedentes toman como referencia la existencia de socios naturales, establecidos como aquellos con los cuales se tiene la más alta parte del intercambio comercial.

La Política Comercial y la Crisis de los Ochenta

Juntamente con la culminación de la reforma comercial en 1979, el régimen, siguiendo como principal fin disminuir la inflación, decidió fijar el tipo de cambio nominal. En conjunto con este mecanismo, el acceso financiero que comenzara en 1977 y la inconsistencia a la reducción de la tasa de inflación, debido a la indexación salarial principalmente, llevó a una disminución del promedio en cambio real de 24,3% entre 1979 y 1981.

Esta situación conllevó a la economía a graves dificultades de balanza de pagos, lo que llevó a la autoridad a devaluar el peso chileno en 1992 y a modificar su política comercial. Las modificaciones realizadas fueron: incremento de los aranceles a 20% en 1983 y a 35% en 1984 (siempre en forma dual); sobretasas arancelarias para artículos electrodomésticos y automóviles, con lo cual se culminó en parte con la iniciativa de aranceles parejos, líneas de valores (trigo, azúcar y semillas oleaginosas).

En 1985 se elabora un nuevo cambio en que los tributos se reducen a 20%, en 1988 a 15%. En 1986 se aplicaron instrumentos de drawback y el proceso de reintegro simplificado para las exportaciones no tradicionales. Este sistema consiste en que los exportadores reciben un reembolso equivalente a un porcentaje fijo del valor exportado, siempre y cuando la partida arancelaria no exceda un valor máximo. En ese periodo era del 10%, hoy hay tres vías en que se revaloran el 10%, 5% y 3%.

La Política Comercial de los Noventa

La llegada de los noventa concuerda con el establecimiento de elecciones libres en que se escoge un presidente civil. La llegada del nuevo gobierno en materia de política comercial, inicia el periodo del bilateralismo.⁸ Pero anterior, en junio de 1991 se rebaja los aranceles una vez más del 15 % al 11%.

Este lapso, en lo que se considera a las cuentas externas, se caracteriza por un importante influjo de capital lo que ha inducido a una apreciación real del peso bastante grande pero muy por debajo de la del periodo 1979-1981.⁹ Estos capitales son mayoritariamente de largo plazo (inversión extranjera), lo que unido a una diversificación de las exportaciones por producto y destino, y a un incremento importante en el ahorro público y privado, desde mediados de los ochenta, ha contribuido a darle una mayor solidez a la economía chilena respecto a sus cuentas externas y a la sostenibilidad macroeconómica.

En cuanto al panorama internacional que enfrentaba la economía chilena a principios de la década se observaban una serie de transformaciones políticas y económicas. Respecto a las primeras se puede mencionar la ruptura del sistema socialista como una alternativa al bloque occidental, lo que ha conducido a profundas reformas en las economías de Europa Oriental. Aparte de esto, una serie de reformas se han ido implementando en los países latinoamericanos que les han permitido salir de la problemática con la deuda y estabilizar sus economías.

Junto con lo mencionado anteriormente, se observaba un movimiento desde el multilateralismo hacia el regionalismo, como una forma de llegar acuerdos de libre comercialización más expeditamente de lo que se estaba realizando en el contexto del GATT. La conformación de bloques comerciales traería como consecuencia que Chile se viera enfrentado a una creciente discriminación en contra de sus productos al quedar fuera de dichos tratados. El punto importante de esto es que Chile no puede quedar fuera del fuerte crecimiento del intercambio mundial que se prevé que seguirá en este periodo.

Tomando en consideración este hecho es que a partir de 1991 se busca la firma de diferentes acuerdos comerciales, empezando ese mismo año uno con México. En 1993 lo siguen Colombia y Venezuela, y en 1996 el Mercosur y Canadá.¹⁰

También se ha **aprobado** una carta de intenciones con la Comunidad Europea de llegar a un tratado de libre comercio venidero. Sin duda que uno de los objetivos pendientes es firmar un acuerdo de libre comercialización con los Estados Unidos, algo que se podría realizar próximamente, y con los países del Asia Pacífico.

La realización de estos convenios era vista por las autoridades de Aylwin como una forma de alcanzar, entre otros, los siguientes objetivos:

- a) internalar un nuevo modelo de crecimiento de la economía chilena.
- b) alcanzar el intercambio que no se obtiene con el unilateralismo.

- c) Evitar quedar en desventaja en los principales mercados de capital por no ser parte de los grupos que se están formando.
- d) favorecer el dominio para realizar operaciones en lo económico e internacional de Chile. Cabe hacer notar que los productos chilenos en la actualidad, salvo algunas excepciones, no enfrentan aranceles muy elevados en sus países de destino.

Sin embargo, no hay que olvidar que con la firma de los acuerdos se intenta evitar eventuales cambios en la política externa de esos países a futuro. Por otro lado, en las tablas anexas de las barreras que enfrentan los productos que hoy se exportan hacia esos países.

Al eliminar las barreras señaladas, otros bienes serian enviadas al extranjero por Chile, originado por las limitaciones que al comercio que se enfrentan no son parejas para todos los productos. Se puede deducir que, si por su parte las barreras que se enfrentan en los Estados Unidos y en la Unión Europea no son muy altas, hay productos que no se exportan debido al escalonamiento arancelario existente. Es decir, bienes con mayor grado de elaboración enfrentan un nivel de protección creciente.

Para reforzar el punto anterior note que el arancel que tiene los Estados Unidos (cuadro A.1) para productos de la agricultura y pesca, o cobre y hierro (alrededor de 1%) comparado con el arancel de los textiles y vestuarios (20% y 17%, respectivamente). Al hablar de la Unión Europea (cuadro A.2) sucede algo similar al comparar el rango de aranceles impuestos a la fruta fresca con los impuestos a la agroindustria. Tal procedimiento también es válido para Asia Pacífico, pero con diferencias no tan marcadas entre los tipos de producto (con la excepción de China).

Este fin sectorial no es asombroso debido a que Chile posee ventajas más eficientes que los demás en bienes que en el país abundan, en recursos naturales originado a la dotación natural de éstos. Por esta razón es que al eliminarse las distorsiones al comercio y dejar que los precios relativos dirijan la asignación de los recursos, era de esperar que aumentasen las exportaciones de bienes debido a que Chile tiene un factor de producción intensiva para el comercio internacional. El resultado para la industria manufacturera sienta sus bases en el aumento en eficiencia que experimentaran las empresas de ese sector durante la reforma comercial de los setenta y la posterior apreciación cambiaria.

En síntesis, se puede decir que el modelo de apertura comercial unilateral ha tenido un impacto positivo e importante en el crecimiento de las exportaciones chilenas. A diferencia de otros modelos que se citan como ejemplo de impulsar las exportaciones, el que se ha realizado en Chile ha buscado ampliar el mercado de bienes y servicios, en que los incentivos a las exportaciones son prácticamente inexistentes y los niveles de protección a las industrias substituidoras de importación son relativamente bajos. Esto conlleva a que la economía chilena **envíe** bienes al extranjero de acuerdo a los factores de producción eficaz que posee y a una mayor diversificación de exportaciones e importaciones, lo cual a la larga ha redundado en un aumento del bienestar del país. Los resultados de los acuerdos bilaterales se verán en los próximos años.

1.3. Caso México

Con anterioridad a 1985 encontramos a México con una economía donde no existe ningún intercambio con otros países, donde prevalecía el modelo denominado de Industrialización vía Sustitución de Importaciones que aboga por sustituir las importaciones extranjeras con la producción nacional, basándose en tratar de reducir su dependencia con el exterior a través de la producción local de productos industrializados. Aunque se señalan diferentes fechas en que se sitúa el comienzo de este modelo, Héctor Guillén señala que es 1947 el año en que se comienza un conjunto de barreras cuantitativas a las importaciones y a reemplazar las tarifas existentes con tarifas específicas en el valor de un bien (Guillén, 2013). Por su parte, René Villarreal sitúa el inicio hacia el año de 1940, mencionando que se da un proyecto de impulso económico sin mejoramiento del bienestar de toda la población, que se basa en un sistema de industrialización vía mercado interno, el cual se lleva hasta el año de 1970, por lo que perdura alrededor de tres décadas y que en la temporada de los setenta surge una estrategia de industrialización, mediante un modelo de sustitución de exportaciones, que conllevó devaluación, estabilización del gasto público y de intercambio comercial (Villarreal, 1975). Con el sistema de industrialización vía mercado interno, para promover el desarrollo industrial del país, la rudimentaria industria nacional a través de una política proteccionista; industria la cual al restringirse dejó a un lado la evaluación de los valores comparativos de bienes con respecto a otros, al saber que tenía un mercado interno cautivo. Se implementó una industria poco eficiente con mínimos niveles de producción y de competitividad, sobre todo al compararse a nivel internacional. Lo que se quería era

crear “el pastel” y después distribuirlo, lo que no ocurrió, ya que se levantó, pero la proporción del ingreso fue una vez más desigual.

Un factor que sustentó a este modelo, fue la fijación del valor de la moneda, ya que posterior de que el peso pierde valor en 1954, se mantiene fijo el tipo de cambio, en \$12.50 pesos por dólar, hasta 1976. La potestad de proteger el mercado interno de la competencia externa, colocando permisos anteriores a la importación, estableciendo precios oficiales en algunos bienes de importación y prohibiciones a la importación de determinados productos. Del mismo modo, la colocación de capital extranjero directamente estaba muy ajustada a reglas, ya que únicamente era aprobada como parte de la minoría en dimensiones no estratégicas de la producción de manufacturas reservadas al estado y apartadas de otras de la actividad económica (SE, 2015). Las barreras que tienen por objeto limitar las transacciones, fijadas con tarifas y delimitaciones cuantitativas, deterioro la exportación en vista de que los exportadores sostuvieron costos de producción más altos en los sectores que apostaban con las importaciones; padecieron un tipo de intercambio real que se estuvo esperando que el valor disminuyera poco a poco, pero de forma constante, durante el periodo de 1955 a 1975, resistido por un mínimo aumento de precios y pérdida del valor del dinero, pero que se mantuvo sobrevaluado debido a la protección (Guillén, 2013). De acuerdo con Moreno-Brid and Ros (2004; en referencia por SE, 2015) en el espacio de tiempo de crecimiento hacia adentro, basado en el mercado interior, el sector manufacturero de México, obtuvo ayuda del gobierno a través de diferentes canales:

- valores al por mayor hecho intencionalmente, elevados de productos finales comercializados en el mercado doméstico, por la restricción comercial.
- Bajos gastos en inversiones clave, energía y demás empresas que prestan servicio público a través de la ayuda económica que ofrece el estado y los estímulos fiscales que se ofrecen para incrementar la producción.
- Crédito subsidiado de bancos de desarrollo, de algunas entidades del estado y del sector bancario privado.
- Se exime del pago fiscal ciertas importaciones de maquinaria y equipo por encima del sector de exportación, se puede decir que, en 1937 del total de las exportaciones mexicanas, el 56% se destinó los Estados Unidos y en 1940, alcanzó la cifra de 90%. Una dependencia comercial que siempre ha existido con el vecino del norte.

Para 1970 el comercio internacional con Estados Unidos, se mantenía con relevancia importancia, motivado a que, de acuerdo a datos del INEGI, del total exportado por México, el 70.9% se dirigió hacia Estados Unidos y tan solo el 1.02% a Canadá (INEGI, 1970, pág. 331). El desarrollo del sector manufacturero le otorgo a México estar colocado entre las 15 principales potencias industriales en el mundo. Sin embargo, el mismo crecimiento origino la adquisición de mucha más importación de bienes intermedios y de factores de producción, lo que aunado a un sector exportador que no aumento en la misma distribución, origino altos y persistentes gastos realizados por el estado que superan a los ingresos visto en el registro de importaciones y exportaciones del país y en cuenta corriente (Phillips, 1988).

Inicio de la Apertura Comercial

En la temporada de los setenta, los países más exportadores a nivel mundial de hidrocarburo tuvieron por este concepto importantes ingresos, que depositaron más que todo en bancos europeos y norteamericanos, originando a grandes montos de dinero que se acumulan denominados petrodólares. Estos bancos con sobra de liquidez acordaron fiar a aquellos países que pudieran garantizar dichos préstamos, por lo que determinaron prestar a México, por el apoyo de sus más recientes hallazgos de yacimientos de petróleo, dando origen a un fuerte crecimiento de su deuda externa y a una crisis económica, por lo que en 1982 se estuvo cerca de la eliminación total del pago de la deuda.

El acuerdo económico donde converge la oferta y demanda, compra y venta de petróleo, entró en crisis en 1981, lo que se profundizo con el aumento de las tasas de interés en los Estados Unidos, originando una crisis fiscal y de cambio en México, lo que conllevo a que en agosto de 1982 se manifiesta un retraso en el pago de la deuda externa. Esta situación culmino con el crecimiento económica de cuarenta años de México (SE, 2015). Los hallazgos en México de grandes cantidades de petróleo durante la segunda mitad de los años setenta fue la causa fundamental que origino el intentar reorientar el modelo de acumulación hacia una exportación del mercado petrolero (Guillén, 2013).

Recordemos la manifestación del Presidente José López Portillo, en aquel tiempo donde resaltaban que los mexicanos deberían estar listos para administrar la abundancia. A los mediados de la temporada de los setenta el modelo de industrialización enfrentó un periodo crítico por la sustitución poco eficiente de importaciones por la presencia de desarticulaciones industriales y desajustes tanto

sectoriales como regionales. A pesar de ello, los hallazgos del petróleo y con ello el acceso al crédito externo posibilitaron diferir las soluciones estructurales que se necesitaban con urgencia (Phillips, 1988).

La escasez en la producción, comercialización y consumo de productos y servicios de 1982 conllevó a una suspensión del modelo de Industrialización vía mercado interno, por lo que a partir de 1985 se implementó, bajo la fuerte situación y del FMI, un nuevo programa político en la economía, dirigido al mundo, siendo un componente factor de este, la liberación comercial (Guillén, 2013).

México de forma unánime comienza en 1985 el desarrollo de su economía, con la idea de mandar el mensaje a los países integrantes del GATT del que se quería ir por la vía del desarrollo comercial. El año de 1985 es el año de inflexión en México entre una economía que no interactúa con el mundo hacia una de intercambio con otros países. Es a comienzo de este año en que la economía se orienta hacia el mundo y un año después, en 1986, México entra al GATT, ahora Organización Mundial de Comercio (OMC), con lo cual se inicia el Modelo de Desarrollo Hacia Afuera.

El otro sentido en el proyecto de las exportaciones fue, debido a que las exportaciones de hidrocarburos, que refleja un 70% del total de las exportaciones en 1985, cayeron a 9% en 2002, al ser reemplazadas por exportaciones de bienes elaborados por la industria para su distribución (Guillén, 2013). El logro de México en el tráfico de bienes y productos industriales al extranjero, se abrió en 1985 con el intercambio comercial y se reafirmó en 1994 con el pacto del TLCAN. En términos de valor corriente, las exportaciones manufactureras mexicanas se incrementaron de forma resaltante, al ascender de 1,868 millones de dólares en 1980 a 11,567 millones de dólares en 1990. Las exportaciones de productos industrializados como cifras del total de exportaciones, cambiaron para los años citados de 12.1% a 43.3% (Guillén, 2013).

Este proyecto de desarrollo al mercado exterior ha conllevado a la eficacia y eficiencia del sector exportador mexicano. De acuerdo a la Secretaría de Economía (2004) en la actualidad, México se ha transformado en ostentar el octavo poderío y desarrollo comercial mundial y la principal en América Latina, con una intervención del 44% en las exportaciones y 49% en las importaciones totales del país. Por lo que, en tan sólo 10 años, en el periodo de 1993 a 2003, México:

- Triplicó sus ventas de bienes y servicios al extranjero, al ascender de 51.9 mil a 164.9 mil millones de dólares

- Incrementó sus importaciones en 161% al pasar de 65.4 a 170.6 mil millones de dólares.

Política Comercial

Aranceles

- En el transcurso de los años 2002-2006, México ha seguido con el modelo de desarrollo comercial de forma unánime y mediante los tratados de la región.
- Los desafíos establecidos por un contexto internacional más competente han necesitado sobrevaluar los regímenes comerciales con la finalidad de bajar los gastos en los insumos que se necesitan en los que producen y exportan a otros países- en especial aquellos que se obtienen de países con los que

México no mantiene tratados TLC's. debido a que como se indica en lo anterior, son justamente estos socios de la OMC- con los que México no tiene convenios- donde las economías han aumentado mucho más- y continuaran aumentando. Por tal motivo, para México es primordial competir más sus convenios de intercambio comercial con una política general que sustente al desarrollo comercial con la participación de otros países.

- En tal manera, el 29 de septiembre del 2006 México bajó de forma unánime sus impuestos de la región más beneficiada (NMF) para 6.089 porciones de estos impuestos, con el fin de bajar los gastos de los bienes que se obtienen de la naturaleza para las industrias fundamentales productoras de bienes manufacturados, suprimir las contradicciones tributarias y bajar las motivaciones para evitar el pago de impuestos. En la gran parte, la minimización en el arancel fue del orden del 30 a 33 %.
- México ha continuado impulsando sus exportaciones de forma congruente con los tratados de la OMC. El programa IMMEX, que entró en vigor el 1° de noviembre de 2006 a través del Decreto para el Fomento de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios a la venta de bienes al extranjero, reafirma los programas que existían de PITEX y de Maquila, reduciendo trámites y minimizando los gastos administrativos de estos programas. La colaboración consiste en la entrega automática del Impuesto al Valor Agregado (IVA) y del impuesto cancelado sobre los productos importados que sean agregados en las exportaciones.

Procedimientos aduaneros

- La actualización aduanera, comenzada hace varios años, se continúa como una de las fundamentales estrategias para dejar que México aumente su prioridad como centro estratégico para la cautivar las inversiones y desarrollo de la productividad a nivel mundial. Entre las mejoras más actuales se puede decir, la colocación a principios de marzo del 2007, de un Proyecto de nuevas y modernas técnicas aduaneras para generar competencias, en el marco del cual se intensifica los trabajos en asuntos de financiamiento para la construcción y mejora además de tecnología, reduciendo del plano jurídico , reglamentario y de actividades del comercio internacional, compenetración con el sector privado y gobiernos nacionales y extranjeros, también como la cooperación a la mejora de la defensa nacional, entre otros temas principales.
- Como parte del trabajo para el logro de un intercambio comercial que responda a las modernas requisiciones de los agentes económicos, derivadas de una demandante necesidad por obtener un mayor flujo de bienes en un entorno seguro, México está en trámites de incorporar las reglas para lograr un comercio mundial con más capacidades y estable, adoptadas en 2005 en el marco de la Organización Mundial de Aduanas (OMA), así como las ideas para simplificar un comercio capaz y estable acordadas por el Mecanismo de Cooperación Económica Asia - Pacífico (APEC).
- México junto con EEUU se dedican a realizar la ejecución del Proyecto Estratégico de Aduana entre los dos países que se concretó en agosto de 2007. Este Plan refleja 7 objetivos estratégicos que contiene temas como la agrupación de estos países que comparten un mismo interés para mejorar la vida de los trabajadores de aduanas; la sistematización de todos los procesos de entregas aduaneras; la organización de las actividades diarias y planes de mejora de la industria fronteriza en común; abrir los dos proyectos de carriles de exclusividad FAST / Exprés; el refuerzo de las ejecuciones en áreas de que sea aplicable las normas para erradicar de manera efectiva y de manera asociada a el trafico indebido, a infracciones aduaneras y delitos en relación a este; la gran intervención de los estados en temas de resguardo, particularmente en lo que respecta a los cargamentos de bienes que por sus condiciones naturales necesitan más regímenes especiales y la aplicación de programas de reactivación de operaciones de comercio / aduanero en situación de catástrofe o eventos impredecibles que puedan generar un riesgo.

Normas

- En el transcurso de tiempo de examen, se reflejaron cambios en materia de controles técnicos y leyes.
- En julio de 2006 se elaboraron transformaciones a la norma Federal sobre Metrología y Normalización (LFMN) para implementar a la Secretaría de Economía como la encargada de la aplicación de esta Ley (Artículo 1) y para delimitar la organización del Consejo Directivo del Centro Nacional de Metrología (Artículo 32) y la organización de sus bienes económicos (Artículo 37), así como la organización de la Comisión Nacional de Normalización (Artículo 59).
- En la dirección de Internet de la Dirección General de Normas (DGN) de la Secretaría de Economía, ampliada desde 1997, se tiene toda la investigación con relación a las actividades en las áreas de metrología, normalización nacional e internacional, valoración de la aceptación (credibilidad y acreditación), excelencia y de incentivos para incrementar la compra y venta de productos. También se puede realizar los avisos de planes y reglas de la OMC y TLCs acordados con México, evaluar el marco legal del País (catálogo de normativas) y estar informados de las marcas oficiales eficacia superior y elaborado en México, así como los requerimientos para obtener el Código de Identificación del Fabricante a nivel Internacional.
- Con el objetivo de aumentar una plataforma de acceso libre y disponible, la DGN implemento a partir del año 2001 un cuerpo legislativo para la gestión y conformación de los Comités Consenso Regionales de Normalización (responsables de la realización de las Normas Oficiales Mexicanas o NOMs), de los Comités Técnicos de Normalización Nacional (responsables de la realización de reglas técnicas y normativas mexicanas o NMXs) y de la intervención de los grupos mexicanos en las instituciones a nivel mundial. Hoy en día, existen 24 grupos de Consenso de la Nación para la Normalización responsables de la realización de NOM's, así como 34 grupos Técnicos de Normalización de la región y 9 Órganos del estado de Normalización, siendo los dos, encargados de la realización de NMX's, y 2 Comités para Normalizar la realización de Normas de Referencia (NRF's).
- Con el fin de hacer posible las negociaciones internacionales y ofrecer una gran seguridad a los beneficiarios, la DGN se ha programado evaluar más o

menos de 300 NOMs y 1.000 NMX con el objeto de evaluar su persistencia con las reglas internacionales concernientes.

Servicios

- México se dio cuenta que la gran relevancia que tienen los servicios en el PIB y en el empleo al contribuir, al respecto, con el 70 y 63 % del total. De igual modo, está en cuenta de su alto poderío para transmitir una fuerza activa para contribuir al crecimiento económico del sector manufacturero de la región.
- En la economía que proporcione conocimientos, cualquier proyecto de desarrollo debe estar basada primordialmente en un sector de servicios activos que impulse el desarrollo y de calidad que conforme una planificación en la región. De esta forma, el régimen comercial en el sector se ha enfocado a sostener el marco jurídico interno e implementar los servicios en la economía en el mundo. Durante el periodo 2000-2006, México ha contribuido con el desarrollo del sector a nivel mundial.
- Desde el comienzo de la Ronda Doha, México ha implementado una dinámica intervención en el comercio del Consejo del Comercio de Servicios en Sesión Extraordinaria, el cual representa hoy en día, y en los acuerdos entre ambos países y entre varios países que se continúan realizándose en la OMC. En los organismos beneficiados por el estado del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS), se resalta las ideas que ha manifestado en el Grupo de Trabajo sobre las reglas de la nación y en el comité de Trabajo sobre Normativas del AGCS, en especial en los debates sobre subsidios.
- De manera bilateral y nacional México se mantiene apoyando la total participación y administración de los acuerdos en materia de comercio que opera por encima de las fronteras de servicios propuestos en sus TLCs.
- Recientemente se ha enfocado al ámbito de los servicios en México como parte de una planificación para aumentar la competencia regional. Por eso, México ha buscado un gran desarrollo de los mercados en sectores activos de promoción como los servicios que tienen relación con la informática, el flujo de ciudadanos de manera presencial, los servicios de reparto, infraestructura, transporte fluvial y, generalmente, del intercambio de servicios. De igual modo, México se mantiene trabajando para sostener la competencia de los servicios de finanzas y de los servicios en relación con la infraestructura en

telecomunicaciones. Ambos sectores han demostrado una gran promoción e incentivo para la economía durante los últimos tiempos.

- En el área de servicios de telecomunicaciones, recientemente se han implementado transformaciones en el marco legal que se orientan a mejorar el ambiente de competitividad. Analizando lo propuestos en el Programa regional de crecimiento (2001-2006) y en el Plan de sectores de Comunicación y Transporte (2001-2006), y conforme con lo estipulado en la Legislación Federal de Telecomunicaciones, el comité Federal de Telecomunicaciones (COFETEL) ha realizado una evaluación integral del marco jurídico en materia de intercambiar de movimiento internacional, con el fin de programarlo con el nuevo ámbito tecnológico y responder a los requerimientos de los consumidores. Respectivamente, el 15 de junio de 2004, en el plano de la COFETEL confirmo implementar las Reglamentaciones de Largo alcance a nivel mundial y emprender las Reglamentación para las comunicaciones de ámbito Internacional, en lo cual, entre otras actividades, se dieron pasos en la facilitación de tramitaciones de servicio de largo alcance internacional, se suprimió el proceso para retornarse proporcionalmente y las tasas de liquidación igualitario. De igual modo, con el fin de ofrecer los requerimientos y bienestar de los usuarios, la COFETEL propuso la planificación Técnica básicamente de eficacia de las plataformas del Servicio regional Móvil.
- A comienzo de 2007, se han propuesto acciones específicas para lograr una alta competencia en el sector. En el mes de octubre del mismo año, se promulgo el proyecto referente a bandas de ondas que han de ser contratadas durante 2008. De igual modo, con el fin de impulsar la fuerza de producción de redes preexistentes y de impulsar la competencia del transporte urbano, la Comisión Federal de Electricidad (CFE), ente del estado de suministro de energía eléctrica, brindara servicios a mayor escala de telecomunicaciones mediante su plataforma de banda óptica.
- Actualmente, la política de México en este sector tiene como finalidad incrementar la disponibilidad de los servicios de telecomunicaciones a una más alta distribución de la población en aras que se brinde mejores ofertas de precio, calidad y variedad, en un marco de competitividad y libre acceso. El régimen está impulsando planificaciones orientadas a a) aumentar la competencia entre los que ofrecen servicios, b) colaborar a que las tarifas que facilite el acceso al servicio a un mayor cantidad de usuarios; c) ampliar los mecanismos

y las medidas necesarias que impulsen una mayor inversión de capital en infraestructura para servicios de telecomunicaciones y proporcione la utilización en una gran capacidad de la infraestructura existente; d) promulgar esquemas para la dotación de dinero y de crédito con el fin de concretar los proyectos y auto sustentabilidad con el objeto de promover el desarrollo y la aplicación de proyectos en el uso de las tecnologías de la información (TI); y e) intervenir en conjunto con la población en la elaboración y apertura de estrategias que permitan el uso de las tecnologías de información y comunicación (TIC).

Inversión

- La Ley de Inversión Extranjera (LIE) refiere a que las gestiones que no se especifican literalmente en ella, están totalmente accesibles a la inversión extranjera directamente, por lo que la intervención de la IED puede incrementarse hasta un 100 por ciento. La LIE fue cambiada el 18 de julio de 2006, con el fin de reducir las actividades limitadas y así intensificar la libertad comercial.
- Como resultado de este cambio en los contenidos de los artículos, a partir del 18 de julio de 2006, se puede brindar hasta en un 100% en el capital de arrendadoras financieras, empresas de factoraje financiero y sociedades financieras de logros regulados.
- Por otro lado, entre 2002 y 2007 México pactó dos acuerdos de Liberalización Comercial que refiere un capítulo de financiamiento: con Uruguay (el cual entra en vigencia el 15 de julio de 2004) y con Japón (entra en vigencia a partir del 1° de abril de 2005). Estos dos puntos de inversión de capital mantienen el esquema del capítulo XI del acuerdo de Liberalización comercial de América del Norte (TLCAN).
- En el transcurso del tiempo bajo evaluación se contrataron APPRIs. A septiembre de 2007 México contaba con 23 APPRIs en vigor y dos en proceso de aplicación.
- Los acuerdos de liberación comercial y los tratos de inversión originan un marco de normas precisas y de acceso libre y disponible que, sobre los fundamentos de correspondencia mutua, proteger legalmente la inversión que permitan los retornos de capital orientados al sector productivo y, promuevan la diversidad de los flujos de capital.

Propiedad intelectual

- A pesar a que, México dispone ya con un marco jurídico e institucional fortalecido en materia de propiedad intelectual, durante el periodo en evaluación se mantuvieron registrando relevantes impulsos en el resguardo de los derechos de propiedad intelectual, mediante de varias consideraciones y cambios de normas que se afirmaron con la finalidad de facilitar el resguardo de los derechos de propiedad intelectual en el país, instrumentos legislativos que fueron informados a la OMC durante el 2006.
- En el ámbito nacional, el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI) apertura oficinas regionales en puntos estratégicos de la República Mexicana para tener disponible sus servicios y tratar de manera veraz a los particulares y que cubren la zona Norte, Occidente, Bajío y Sureste, en relación a ellas a 24 de los 32 estados de la República.
- En el área multilateral, México se incorporó en el 2001 a seis acuerdos en asuntos de propiedad empresarial, representados por la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI). En 2004 promulgo los cambios planificados por utilidad y conveniencia en el sistema al acuerdo de Colaboración en áreas de Patentes (PCT), y sus reglas.
- En el ámbito bilateral, todos los acuerdos de comercio internacional que México ha afianzado en este periodo que agrega un capítulo de propiedad intelectual, entre los que se puede señalar en el tratado confirmado con Japón y con Uruguay, al respecto; y además de haber pactado diferentes tratados de cooperación con gobiernos y organismos en la materia.
- Destacan también la intensificación de la correlación con las Comunidades Europeas (CE) mediante la Oficina Europea de Patentes con quien se pactó Memorandos de Entendimiento sobre Cooperación Bilateral durante 2004 a 2006 y para 2006 a 2009.
- Con el fin de sustentar el resguardo de las facultades como propietario intelectual y enfrentar los compromisos internacionales pautados, en el marco de la Alianza para la protección y abundancia de América del Norte (ASPAN) se promulgo en 2006 en el IMPI la dirección de la División de Marcas reconocidas, estudios, administración y tramitación de Documentos, la cual fortalecerá las actividades que el instituto viene incrementando en contrario con la piratería y la competencia no leal.

Política de competencia

- La finalidad central de la política de competencia de México es resguardar el sistema de competencia y libre correlación que impulse la excelencia de los mercados y aportar de esta forma las mejoras de la población. Durante los primeros 13 años de validez de la Ley Federal de Competencia Económica (LFCE) se manifestaron grandes pasos en materia de competencia. aunque, continuaban problemas en relación a las no respuestas legales específicas, que no permitían su eficaz aplicación.
- En 2006, la afirmación unilateral por parte del Congreso de la Unión de las reformas a la LFCE, resalto la relevancia que conlleva la competencia económica en México avaladas por el más alto nivel de conducción política del país.
- En particular, la reforma a la LFCE, refuerza las capacidades de la Comisión Federal de Competencia (CFC) para evitar y diagnosticar acciones en contra de las competencias, condiciona sus procesos a las pautas trazados por el Poder Judicial (a lo largo de 12 años de validez de la anterior LFCE), y asciende las cantidades de las sanciones monetarias que se deben pagar. Del mismo modo, los cambios en función que desarrollan y refuerzan la capacidad de la CFC para elaborar diferentes actividades de derecho.
- La cooperación bilateral en el área de competitividad se realiza en el marco de cuatro tratados de cooperación y ocho capítulos de competencia agregados en los Tratados de Libre Comercio (TLCs), firmados por las autoridades de México. mediante estos procedimientos, se reafirma la ayuda entre la Comisión y los gobiernos extranjeros de competencia para el comercio de información y atención técnica, con la finalidad de sostener la aplicación de las leyes de competencia en las potestades al aplicar el derecho en el caso concreto.
- Los acuerdos de Liberación comercial con los Estados Unidos y Canadá (TLCAN); Colombia; Israel; la Unión Europea; y Uruguay.
- Tratado de Asociación Económica con Japón que incluye disposiciones relativas sobre políticas competitivas. Y en México ha confirmado tratados bilaterales en materia de competencia con los Estados Unidos, Canadá, Chile y Corea; un manifiesto de Intención con la Federación de Rusia para la Política en contra del monopolio y de cooperación a la Empresa; y un Memorando de Entendimiento para la asistencia técnica con El Salvador.

- No obstante, de los actuales cambios a la ley, México sigue negada en la eficaz utilización de la ley de competencia, motivado en parte a que no se dispone con un sistema legal y regulatorio competitivo, pero además a que las pautas de aplicación de la ley no son aplicables. Esto debido, en parte, a que las cantidades de las sanciones que deben pagar no tienen el efecto para desistir en las acciones necesarias para empresas que logren tener ingresos muy relevantes al trasgredir la ley de competencia.
- Los cambios a la Ley de Competencia del 2006 quedaron sin resolver algunos temas muy relevantes. Resulta importante que se aplique la discusión de algunos temas que se han dejado sin resolver para confirmar una política de competencia sustentable: i) que en la LFCE se permita agregar áreas como el concepto de poder sustancial, las medidas precautorias/cautelares en el procedimiento y el incremento en el monto de las sanciones impuestas; y ii) que pueden ser aplicable el artículo 253 del Código Penal para que las prácticas monopólicas absolutas sean multadas en lo penal, de acuerdo a los mejores procedimientos internacionales analizados en la materia.
- En el contexto de una planificación de competitividad más desarrollada, la CFC impulsa políticas del estado y condicionadas al marco normativo que benefician el crecimiento de las competencias en la mejora de la competitividad de la economía en el país.

Mejora regulatoria

- Los beneficios regulatoria han sido una parte integral de la actualización y reforma estructural de la economía de México desde 1989 y ha reforzado el proceso de desarrollo de la economía. La mejoría regulatoria deduce elaborar aquellas transformaciones que superen la calidad del sistema legal en su contexto y de reglamentos jurídicos en particular, con el fin de representar los intereses sociales en la nación al mínimo costo posible para las personas naturales y las jurídicas, desarrollando así la calidad de la economía. En tal sentido, la Comisión Federal de Mejora Regulatoria (COFEMER) que gestiona en México desde el año 2000, entre otras cosas, evalúa los proyectos previos de regulación que le son expuestos por las dependencias y los organismos descentralizados de la Administración Pública Federal y elabora las sugerencias relacionadas para su mejoría.

- Las actividades de la COFEMER ha sido avalado en diferentes debates. Así, el estudio Doing Business 2007: How to Reform del Banco Mundial (presentado en 2006), asegura que México avanzó 19 posiciones respecto del lugar logrado en el estudio del año rápidamente anterior por lo cual a la sencillez de realizar acuerdos.
- Parte resaltante de las actividades de la COFEMER durante el tiempo de evaluación ha sido el continuar teniendo a disposición los Planes de Mejoramiento Regulatorio en el transcurso de los años entre 2001-2003, y los planes en relación al periodo 2003-2005 y los programas del periodo 2005-2006, los cuales podrían ser revisados en su página de Internet, el que por otro lado, brinda una entrada fácil y directo a lo requerido con las regulaciones que son programadas por los organismos públicos y las instituciones independientes, así como a las operaciones y servicios que implementa el estado Federal mediante de esa página (www.cofemer.gob.mx).

Entre las metas alcanzadas de la COFEMER se encuentran:

- i. La puesta en marcha de 133 Sistemas de Apertura inmediata de Empresas (SAREs) de igual cantidad de municipios en la nación. Éstos equivalen 118.191 nuevas empresas, 348.353 empleos y 19.494,9 millones de pesos en inversión. El SARE es una herramienta para el desarrollo regulatorio que produce importantes mejoras en términos de inversión y creación de empleos, al permitir el inicio de una empresa en menos de 72 horas;
- ii. Revertir la devaluación de la moneda y el poco poder adquisitivo seria regulatoria al minimizar el volumen de nuevas ideas de regulación que proponen gastos de cumplimiento para las personas naturales y jurídicas. El tratado de Moratoria Regulatoria dada por el Presidente de la República el 12 de mayo de 2004, bajo el número de preposiciones en 23,5%.

Con el tratado de eficiencia de las reglas, designado por el Líder de Gobierno Felipe Calderón el 2 de febrero de 2007, se ha determinado una reducción de 15,6% en la entrega de anteproyectos con gastos de obligaciones durante la temporada de febrero-octubre de 2007, en contraposición con el mismo periodo de 2003 (recientemente excluyendo el tratado de Moratoria Reguladora).

- iii. Elaboración y depuración de la base Federal de Tramitaciones y Servicios (RFTS). El RFTS el cual deja acceder a los requerimientos, precios, encargados, esquemas, fundamentos legales, medios para el recibimiento y críticas para

resolver los procedimientos y servicios federales. Ello, ofrece disponibilidad clara y seguridad legal a las personas y a las organizaciones.

- iv. Mayor planificación y disponibilidad de acceso en las actividades nacionales de las dependencias y organismos descentralizados de la Administración del Estado Federal, al estar impuesta por Ley a obligar a opinión de la COFEMER proyectos bienales de desarrollo regulatorio en los que se destacan las acciones que dichas entidades querrían llevar a cabo para suprimir o facilitar trámites, reformar disposiciones jurídicas validas e, inclusive, crear nuevas propuestas regulatorias. Cabe señalar que en los programas de mejora regulatoria 2005-2006, Se agregaron, en consulta continua con el sector privado, 36 trabajos concretos de competencia y mejora regulatoria en diferentes áreas como son: comercio internacional y aduanas, normalización, salud, financiero, transporte, telecomunicaciones, energía, trabajo y previsión social, migración, seguridad social y mejora regulatoria en estados y municipios, con el objeto de ofrecer resoluciones bajo una Visión Sistémica.
- v. La resolución propuesta en agosto de 2006 de institucionalizar el dialogo Estado-Empresas. Derivado de lo anterior, se inició un Comité Ejecutivo y Grupos Técnicos de acciones en el contexto del Consejo Federal para la Mejoría Regulatoria de igual modo proponer y dar continuidad y observancia a los trabajos de competitividad, en particular de las reformas Administrativas.

Acuerdos Bilaterales y Regionales

- Los tratados bilaterales y regionales han sido uno de las fuentes de la política comercial de México en los años recientes. Estos tratados refuerzan y promocionan a una más elevada libertad multilateral, en concordancia con las disposiciones de la OMC.
- México es uno de países parte de la OMC que tiene más acuerdos de libre comercio, con una red de 12 tratados que le dan paso preferente a más de 1,000 millones de consumidores en 44 países que lideran alrededor del 75% del PIB en el mundo. Estos acuerdos han posicionado a México en el décimo lugar en el mundo en apreciación de sus exportaciones y el primero en América Latina y el Caribe, así como también en uno de los primeros receptores de inversión extranjera directamente entre los países en crecimiento, con el resultante impacto positivo sobre el desarrollo económico, el empleo y los salarios.

- En 2002, México albergaba con tratados de liberalización comercial con los siguientes estados partes: Canadá (1994); Suiza (2001), Colombia y Venezuela (1995); y Costa Rica (1995); Nicaragua (1998); Bolivia (1995); Honduras y El Salvador (2001); Chile (1999), Israel (2000); el Triángulo del Norte con Guatemala, la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) con Islandia, Noruega, Liechtenstein, la Unión Europea (2000); y Estados Unidos (1994)
- Entre 2002 y 2006 entraron en vigencia dos nuevos acuerdos de apertura comercial: con Japón (2005), con Uruguay (2004), y Venezuela manifestó su acuerdo de liberalización comercial con México el 22 de mayo del 2006, y ésta manifestación dejó efectos 180 días luego de ser manifestada (el 19 de noviembre del 2006). Hoy en día, México está en trámites de negociaciones para condicionar e intensificar un acuerdo de apertura comercial con Colombia y encontrar acuerdos de liberalización comercial con Corea y Perú.
- Los tratados comerciales negociados han aperturado mercados para las exportaciones mexicanas y han elevado el incentivo de México para la inversión, ofreciendo más certeza a los tramitadores económicos, adicionando exportadores, inversionistas y consumidores. Estos pactos en conjunto con el sistema multilateral de comercio representan agendas complementarias para el desarrollo hacia la liberalización de la economía, conservando la significativa que hay entre estos instrumentos.
- México además es miembro de otras actividades nacionales como APEC, que tiene como fin lograr un régimen de apertura comercial y el financiamiento para el año 2020 como máximo. México es el centro de la Secretaría de asuntos de Liberalización Comercial de las Américas (ALCA). Además es parte de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) desde 1994; y como miembro de esa organización interviene en las decisiones referentes a las características de la lista comercial a nivel mundial.

1.3. Caso Colombia

Durante la década del setenta y del ochenta Colombia fue un Estado con un programa de protección; sin embargo, a partir de los noventa bajo el gobierno de César Gaviria Trujillo y a través de la expedición de la Constitución Política de 1991, la Nación entró en un esquema de apertura económica; en el cual se crearon varias instituciones encargadas de la publicidad, el seguimiento y la recepción de capital para comercio exterior, destacándose dentro de estas: el Ministerio de Comercio Exterior,

el Ministerio de Relaciones Internacionales y el Consejo Superior de Comercio, mediante la ley 07 de 1991. Asimismo, con la elaboración de la Constitución de 1991 se le declaró autonomía al Banco de la República para que funcionara como el Banco Central del Estado. Esta reforma estructural le permitió a esta entidad ser una institución independiente, capaz de diseñar y aplicar libremente las políticas que considerara necesarias dentro del ámbito monetario.

En 1992 para desarrollar las actividades elaboradas por el Fondo de Promoción de Exportaciones (PROEXPO), se distribuyó ésta institución en tres entidades promotoras del comercio: PROEXPORT, BANCOLDEX y FIDUCOLDEX. Otros instrumentos utilizados para facilitar el comercio entre países son los acuerdos comerciales, la implantación de preferencias arancelarias y las asociaciones. En el caso de Colombia, durante el período analizado se realizaron diferentes tipos de acuerdos tales como: los de preferencias arancelarias, los acuerdos multilaterales, de alcance parcial, de libre comercio suscrito, entre otros.

Dentro de los mismos se pueden señalar; la Comunidad Andina De Naciones (CAN-1993), ATPA (1992), ATPDEA (2002), TLC- Grupo de los 3 (1994), además de otros. Dentro de los acuerdos comerciales que siguen vigentes se encuentran: el Acuerdo Colombia Chile (2009), el Acuerdo Colombia-Triángulo del Norte (2009) y el TLC G-3 (1994). Se destaca, el acuerdo del Grupo Andino realizado en el año 1969 (antes del primer período presidencial analizado), conocido hoy como Comunidad Andina de Naciones.

Avances y Retrocesos: 1968-1990

Durante esta etapa se presentaron cambios institucionales. La Superintendencia de Comercio Exterior creada en 1964, fue reemplazada en 1968 por el INCOMEX y a comienzos de los años noventa por el Ministerio de Comercio Exterior; El INCOMEX es un organismo descentralizado de carácter nacional, su máxima autoridad era el Director que tenía voz y voto en la Junta Monetaria, CONPES, Consejo de Política Aduanera y Consejo Directivo de Comercio exterior. Este periodo se caracterizó por aumentos y disminuciones en las restricciones; a finales de los años sesenta aumentaron las tasas de aprobación de solicitudes, en 1971 y 1972 disminuyeron las tasas de aprobación, y 1973 y 1974 aumentaron la aprobación de solicitudes debido a la eliminación de la lista prohibida. No obstante, en 1976 y 1977 se revirtieron estos intentos de liberación dado que los gremios industriales se oponían a la liberación comercial que proponía la administración de López Michelsen.

Ya al inicio de los 80's, la protección volvió a intensificarse dado que se presentó la default con la deuda externa, en la que gran parte de los países latinoamericanos estaban involucrados. Esto afectó el sector externo de Colombia, como el caso específico de Venezuela en el que su moneda estaba devaluada afectando el comercio fronterizo. Por tal motivo en el período 1982-1984 la administración Betancur volvió a restringir el comercio con la justificación de que Colombia estaba atravesando una difícil situación fiscal, financiera y externa. No obstante, en los años siguientes hasta 1986 las restricciones disminuyeron principalmente por el acelerado ritmo de la devaluación. A finales de los años ochenta se buscó sustituir controles cuantitativos por restricciones basadas en precios, que incentivaría la liberalización del sistema. Estudios Económicos Estos primeros avances de liberación se debieron al establecimiento de un cronograma para desmontar la mayor parte de las restricciones cuantitativas.

Ya para 1986 en un contexto de bonanza cafetera y dado que el precio del café comenzó a aumentar, disminuyeron las restricciones y continuaron disminuyendo los siguientes periodos presidenciales (Barco y Gaviria), llegando así a eliminar la lista prohibida y el 99% de productos del universo arancelario quedaron en la lista libre de importación. Apertura Económica de 1991: Reforma y Contrarreforma

El inicio de la económica de 1991, proponía minimizar o erradicar barreras y cuellos de botella en sectores claves de la economía como el de puertos, las finanzas, entre otros. Esta liberalización comercial hizo posible que se apertura la cuenta de capitales debido al flujo de capitales. Estos inicios entro en concordancia con una significa real al peso, lo que conllevó a un ascenso notorio de las importaciones, reducción de las exportaciones y daños en la cuenta corriente de la balanza de pagos.

Barreras y Medidas No Arancelarias

Además de las medidas regulatorias señaladas anteriormente, se presentaron también restricciones y medidas no arancelarias. Las restricciones no tributarias (BNA), son medidas del Estado o las empresas que ocasiona que los productos y servicios intercambiados internacionalmente o los bienes orientados a la producción de estos productos y servicios se otorguen de una forma que minimice el ingreso de refuerzos a nivel mundial. Las medidas de no arancel (MNA), son instrumentos de regímenes diferentes a los tributos aduaneros ordinarios, que fuertemente pueden tener un impacto sobre el intercambio global de productos, transformando las cifras

de los intercambios o los costos, o los dos. Sosteniendo las indicaciones de la Conferencia para la Nación Unida de comercialización y el Desarrollo, UNCTAD, se usara el término de instrumentos no tributarios en vez de restricciones. Las MNA, restaron relevancia hasta los inicios de los 90's. La UNTACD 2012, aparta las MNA entre mecanismos para exportar e importar, los mecanismos de importación las enumera en 15 clases que tiene que ver con mecanismos técnicos y no técnicos. Los mecanismos técnicos se mencionan las de salud y fitosanitarias, las restricciones técnicas al intercambio comercial y la supervisión anterior al embarque y otras de orden formal. En los mecanismos no técnicos se mencionan, las investigaciones Económicas, regulación de precios, las licencias, los créditos, las limitaciones y otros mecanismos de regulación en cuantía.

Medidas no arancelarias según la clasificación UNCTAD de 2012 las entidades que obligan alguna barrera no tributarias son: Turismo, Institución Colombiana de Comercio internacional, Ministerio de Comercio e Industria , Dirección de Impuestos y Aduanas e Impuestos Nacionales (DIAN), Instituto Colombiano Agropecuario (ICA) y el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA), Ministerio de Agricultura.

La oposición a la reforma en la agricultura y en el sector manufacturero

Entre otros sectores no conforme a la reactivación por lo que deseaban más protección a través de varios instrumentos como la banda de valores, acuerdos de recepción y valores de referencia. La franja de valores se implementó en 1993 para bienes pertenecientes a la agricultura llamados vulnerables como: maíz, aceite de palma, trigo, soya, leche, azúcar, arroz y pollo. Quiere decir que es un esquema de tributos que *varían* y que se van cambiando de acuerdo al desarrollo de los valores a nivel mundial. Además de resguardar la productividad doméstica, el modelo buscaba alcanzar mantener los precios regionales de estos bienes, puesto que sus tablas de precios internacionales se consideran altamente cambiantes. Los tratados de adhesión se definieron en 1994 para muchos de los bienes en relación con el sistema de franjas de valores, con los tratados los usuarios se pactaban en obtener los bienes primarios agropecuarios de productividad doméstica antes de ser importadas. Para que se cumpliera los tratados se implementó un mecanismo de licencias previamente controladas por el Ministerio de Agricultura el cual se dirigía a acreditar la recepción para dejar que se realizara la importación los bienes de uso primario. De igual modo, se pueden ver los valores indicados que se mostraban en

los bienes no amparados por las franjas de precios y acuerdos de recepción. Se trata de definir un valor a objeto de evaluaciones Económicas debía cancelar el tributo de la mercancía a ser importada, siempre que su valor para importarlo fuera más bajo que el precio de referencia. Si estas herramientas mencionadas anteriormente no cumplían con el objetivo de brindarle protección a estos sectores entonces acudirían a otras herramientas como salvaguardias y derechos anti-dumping, principalmente a productos provenientes de China.

¿Cuánta protección y cuántas rentas generan las MNA?

A comienzos del S XXI, Colombia presentaba una protección relativamente alta, donde esta protección estaba principalmente enfocada por las barreras no arancelarias (BNA); un ejemplo de esto es que para el periodo de 2003 y 2012, del total del universo arancelario un 70% correspondía a las MNA. A pesar de la gran diversidad de acuerdos de liberación comercial que tiene Colombia, la política comercial no ha sufrido grandes cambios y es evidente que el proteccionismo continúa; las rentas generadas por este proteccionismo se concentran en todos aquellos actores que se encuentran en el proceso de importación (importadores, personas que conceden los permisos, personas que tramitan el proceso de importación). Por otro lado, mientras que los importadores ganan con las MNA, los exportadores se perjudican dado que un impuesto a la importación equivale a un impuesto a la exportación. Esto sucede cuando se importan materias primas o bienes intermedios, que son utilizados en un proceso de producción en Colombia y al exportar el bien final, ya que les resultaría más costoso.

Política Comercial a Comienzos del Siglo XXI

Los mecanismos de protección que cubrían a algunas industrias todavía permanecían. Adicionalmente, el arancel continuaba y había subido en sectores como el agropecuario y bienes textiles, cerámica y calzado. Esta política comercial proteccionista estuvo acompañada con una política de confianza inversionista direccionada principalmente a los sectores productivos.

Protección a grupos específicos-protección puntual

La política comercial no cambió sustancialmente, los mecanismos de protección a las industrias y sectores específicos seguían vigentes y el promedio del arancel no

había cambiado; sin embargo, el arancel subió para sectores agropecuarios sensibles y para los bienes de consumo (textiles, calzado, cerámica, y alimentos procesados). Durante el periodo 2002-2010, se acentuó la política de otorgar beneficios especiales a grupos específicos, donde se elevó la protección arancelaria para algunos de los sectores beneficiados anteriormente, dado que los sectores productores se sentían poco preparados para enfrentar esa competencia; los aranceles que se aumentaron fueron de productos como: el arroz, la leche y sus Estudios Económicos derivados.

Adicionalmente, se estaban negociando acuerdos comerciales lo que implicó reemplazar la protección de la franja de precios por un arancel fijo. Durante la administración Uribe, se buscó proteger a sectores afectados por la revaluación, competencia externa o acuerdos comerciales. Adicionalmente, acobijó con subsidios tributarios a las exportaciones de otros sectores (calzados, alimentos, muebles, joyas, productos plásticos, entre otros). Dado que en el 2004 hubo una revaluación del peso, los sectores como flores, calzado, banano y textil-confección se vieron afectados y para el año 2009, el CERT se combinó con el otorgamiento de créditos subsidiados a esos sectores. En el 2006, el gobierno Uribe libera a Colombia del AEC (Arancel Externo Común Andino), en vista que Colombia era solo el que lo cumplía, y se permitió que cada región de la Comunidad Andina pudiera establecer su tributo de manera unilateral.

Acuerdos comerciales y estructura arancelaria

El gobierno Uribe utilizó aranceles y subsidios directos para mejorar la situación de sectores específicos. Se comenzaron a pactar tratados comerciales con varios países, con Estados Unidos en 2004, con países del MERCOSUR, con el Triángulo Norte de Centroamérica, con la EFTA, intensifico tratados con Chile y volvió a negociar tratado con México. Ya con la llegada del presidente Santos, 2010-2014, se realizaron cambios a la política comercial, llevándose a cabo una reforma arancelaria en 2010. En esta reforma se estableció una reducción de los aranceles en cinco puntos porcentuales en casi todos los productos excepto los vehículos y mayoría de productos agropecuarios y agroindustriales; y se aplique un tributo por grados de creación, en cuatro niveles 5%, 10%, 15%, 20%; el 20% de arancel corresponde a bienes de consumo o bienes finales. El 10% y 15% corresponde a los insumos y un 5% para bienes de capital. Adicionalmente, un 35% para los carros. (Respetando el convenio automotor andino). Entre las importaciones libres de arancel se encuentran: papel periódico, libros, medicamentos esenciales. No

obstante, y sin embargo de la reducción arancelaria, el promedio tributario de Colombia es mayor al de otras economías como Chile y Perú.

Como se evidenció anteriormente, durante 62 años la política comercial sufrió grandes vaivenes, pero siempre mantuvo su carácter proteccionista justificado en el resguardo de la industria nacional y el incentivo a la industrialización. Otra de las problemáticas es la dependencia de los ingresos de divisas por las exportaciones del café. Como este producto presentaba volatilidad en los precios internacionales, generaba crisis cambiarias. Estudios Económicos.

La apertura de 1991 fue el mayor intento por liberar el comercio, sin embargo, los opositores a esta apertura incidieron en que el sistema retornara al anterior esquema, sólo que más restrictivo y disperso. Desde mediados de los 90's, se observa un crecimiento en medidas, reglamentaciones, resoluciones de las normas técnicas y medidas sanitarias con el fin de resguardar a los consumidores; Sin embargo, estas reglamentaciones le brindaron poder a organismos y funcionarios para que fueran utilizadas como un mecanismo de protección.

En particular se puede asegurar que la política de comercio exterior del país es menos libre hoy en día que en 1991. La diferencia radica en los organismos e instituciones que administran y rigen ese régimen; antes sólo controlaba el INCOMEX, ahora el control es disperso dado que hay una diversidad de organismos y funcionarios que tienen injerencia en el comercio exterior. Durante estos 62 años no se ha presentado un cambio sustancial en política comercial, como consecuencia es evidente que no se estimulen, ni desarrollen nuevos sectores, y sólo se promuevan sectores incapaces de compararse con el mercado internacional.

2. Análisis Global de las Políticas Comerciales Estratégicas

2.1. Análisis de la Política Comercial de México

México a través de la historia ha protegido su régimen comercial con una vista regionalista, propuesta con importancia para los mexicanos en donde el Estado ha logrado proteger y conservar el petróleo, sector primordial de su economía. México entra en una nueva fase donde se dedica a la obtención de la casi eliminada industria del Estado, colocándose hacia un mercado mixto entrelazado la industria nacional con la internacional. El reciente presidente, Dr. Peña Nieto, llama a una transformación nacional la cual impone cambiar el campo jurídico con el fin de

hacer cumplir su plan de planificación nacional comercial pero tomando en cuenta la globalización.

El resumen estará delimitado en dos contenidos: lapso de tiempos y política, a los últimos del siglo XX y comienzos del siglo XXI, a causa del periodo y fecha de cambio de gobierno de la Presidencia de Felipe Calderón (2006-2012) y Enrique Peña Nieto (2012-2018). La evaluación de la política comercial de México afirma que hay un cambio de gobierno de regionalismo a ser de ámbito internacional, de comercialización de Estado a privado, y de Estado a Negocio internacional.

Los mexicanos(as) tienen un papel principal en este tema por tener carácter nacional como norma de cultura con sentido de pertenencia, haciendo en el gobierno una sólida presión de resguardar el sector petrolero, y fuera de este, el sector telecomunicaciones, ante cualquier ataque externo a su comunidad.

Desde los últimos de los noventa, el País en sus actuales políticas y en el reciente, su agenda comercial va dirigido a ¿cómo puede ser que una cultura regionalista pueda entrar en competencia en el comercio internacional o en contraposición de los comercios asiáticos? La premura nace por el elevado desvanecimiento de su empresa estatal petrolero, a pesar de que a más o menos dos periodos del acceso de México al intercambio comercial por los tratados bilaterales y multilaterales coadyuvando a lograr un mejor crecimiento de su mercado con varios Países, pero no ha podido obtener una gran relevancia frente al crecimiento del comercio asiático en América Latina. México destaca haber perdido poder y calidad en la esfera Latinoamericana por su vinculación con los Estados Unidos, lo que lo restringe para alcanzar vías alternas en materia de producción, crecimiento y competitividad.

Actualmente, su régimen comercial está orientado a la competitividad y al inicio de inversión extranjera en los sectores más eficientes (agrícola y petrolero) con recursos técnicos que faciliten los procedimientos aduaneros y minimicen aranceles. México del siglo XXI se abre de una política comercial de tratados cuyos participantes son los Estados hacia una política comercial mixta cuyos actores son la Nación y empresas privadas, para esto se necesita de unos cambios político-jurídicos en concordancia al siglo XXI.

2.1. Análisis de la Política Comercial de Estados Unidos

Luego de los efectos ocasionados por el arancel de Smoot-Hawley de 1930 (También reconocida como la Ley de Aranceles de 1930, la cual definió tasas arancelarias

próximas al 50%), EE.UU. comenzó un extenso sistema de disminución de las restricciones tributarias. La Ley de tratados Comerciales en conjunto de 1934 se originó un proceso de acuerdos bilaterales. Estos trámites se eliminaron con la inauguración del tratado General sobre tributos y Comercio (Más tarde OMC) al término de la II Guerra Mundial, quien promocio 8 rondas de acuerdos multilaterales que alcanzaron colocar los aranceles a los productos manufacturados en volúmenes correspondientemente reducidos. Los años actuales fueron testigo del origen de muchas restricciones no tributarias. Las formas de seguir adelante la ruta del libre comercio a largo tiempo son evidentemente interesante desde lo que se puede considerar del incremento de un nivel de vida mejor a nivel mundial.

Hoy en día, posee uno de los regímenes comerciales más aperturado en el continente, con una cifra de las facultades de aduana del 3,5% si se provee el promedio consolidado en el contexto de la OMC. Cuando se tiene en consideración el Mecanismo General Preferencial y otras recomendaciones, el porcentaje de estos derechos está por debajo al 1,4%. En 2009, el 70% de la gran parte de las importaciones que ingresan al territorio nacional, exentos de obligaciones. Los comercios de servicios están de libre acceso a los agentes del exterior, y los trámites de reglamentación de la nación son claros y accesibles al público.

Ahora bien, si sostienen tratados de Libre Comercialización con naciones como Canadá, México, Costa Rica, República Dominicana, Israel, Marruecos, Omán, entre otros; además implementa barreras voluntarias al envió al extranjero de los automóviles japoneses; partes a la Importación del azúcar (Refinada y de la caña); y barreras a las importaciones de acero, por nombrar algunos.

Después de los impactos causados por el arancel de Smoot-Hawley de 1930 (de la misma manera conocida como la Ley de Aranceles de 1930, la cual propuso tasas arancelarias próximas al 50%), EE.UU. inició un extenso proceso de minimización de las restricciones arancelarias. La Ley de Acuerdos Comerciales de beneficio mutuo de 1934 comenzó un conjunto de negociaciones bilaterales. Estos mecanismos se eliminaron con el inicio de los tratados General sobre tributos y Comercio (Más tarde OMC) al final de la II Guerra Mundial, quien promocio 8 rondas de acuerdos entre varios países que alcanzaron colocar los aranceles a los productos manufacturados en volúmenes relacionados bajos. Los años actuales fueron miembros de la creación de muchas restricciones no arancelarias. Los procesos para seguir adelante la ruta del libre comercio a largo del tiempo son evidentemente interesantes desde el punto de vista del aumento del bienestar mundial.

Hoy en día, posee uno de los regímenes comerciales más aperturados a nivel global, con un nivel de los deberes y derechos de aduana del 3,5% si se puede ver el grado afianzado en el esquema de la OMC. Cuando se tienen en consideración el proceso General de Preferencias y otros asuntos, el porcentaje de estas facultades está por debajo al 1,4%. En 2009, el 70% de todas las importaciones ingresaron al territorio del estado, exentas de obligaciones. Los comercios de servicios están aperturados a los inversionistas extranjeros, y los procedimientos de normativas del país son claras y accesibles al público.

Ahora si este sostiene tratados de apertura comercial con estados como México, Costa Rica, Canadá, República Dominicana, Omán Marruecos, Israel, entre muchos más; además implementa barreras de propia voluntad a lo que se exporta como por ejemplo; los automóviles japoneses; créditos a la Importación del azúcar (de la caña y Refinada); y barreras a lo que entra al País como el acero, por nombrar alguno.

El siguiente análisis de importaciones y exportaciones se realizó en base a la información brindada por la Cámara de comercio de Lima, el cual considera las cifras de comercio internacional de Perú en relación a los países a nivel mundial, así como también por bloques comerciales y tratados comerciales distintos.

Cuadro 25. Importaciones Totales por País Origen, 2012-2015 (En Millones de US\$)

Países de Origen	2012	2013	2014	2015
China	7,824	8,390	8,922	8,672
Estados Unidos	8,031	8,818	8,858	7,865
Brasil	2,581	2,344	2,000	1,936
India	743	725	837	1,917
México	1,675	1,820	1,950	1,728
Colombia	1,567	1,468	1,246	1,296
Corea del Sur	1,648	1,590	1,383	1,287
Chile	1,244	1,328	1,283	1,210
Alemania	1,524	1,393	1,511	1,123
Japón	1,503	1,439	1,111	1,076
Ecuador	2,010	1,929	1,774	991
Argentina	1,951	1,566	1,254	862
Canadá	588	616	855	755
España	802	880	765	710
Italia	714	711	649	640
Otros	8,111	8,412	7,975	7,07
Total	42,516	43,429	42,373	39,146

Fuente: MINCETUR, Cámara de Comercio de Lima

Desde el 2014, China se ha posicionado como socio estratégico comercial sobrepasando los valores importados desde Estados Unidos. Al año 2015, China importa hacia el Perú 8.672 millones de dólares, un valor menor respecto del año anterior pero aún por encima de Estados Unidos, que le sigue con 7.865 millones de dólares. En tercer lugar, se encuentra Brasil, el cual es el principal país sudamericano del cual provienen la mayor cantidad de importaciones.

Especial mención refiere el caso de la India que como se puede observar a elevado considerablemente sus importaciones llegando casi a triplicarlo a la fecha con un registro de 1.936 millones de dólares, comparado al 2012 que sólo registraba un total de 743 millones. Especial dedicación requiere el análisis de las exportaciones por bloques comerciales. En 2013, las Economías APEC representaron el 60% de las importaciones peruanas⁷².

Cuadro 26. Importaciones Totales, por Bloques Comerciales, 2014-2015 (Millones de US\$)

Bloques Comerciales	2014	2015	Saldo US Var. %	
			\$	(15/14)
APEC	26,792	25,067	-1,725	-6.4%
TPP	14, 05	13436	-1,369	-9.2%
	8	,		
BRICS	12 142	12903	761	6.3%
ASIA	,	,	306	2.7%
	11 142	11,448		
	,			
NAFTA	11 662	10,348	-1,314	-11.3%
	,			
ALADI	,211	8,018	-1,193	-13.0%
UNASUR	,499	7,052	-1,447	-17.0%
Alianza del Pacífico	4,479	4,234	-245	-5.5%
MINT	3,051	2,259	-792	-26.0%
ASEAN	1,401	1,492	91	6.5%
ALBA	2,432	1,412	-1,020	-41.9%
Liga Árabe	242	213	-29	-12.0%
SICA	98	201	103	105.1%
Total	105,956	98,083	-7,873	

Fuente. Cámara de Comercio de Lima, CCL

72 Véase página web: <http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe>

El Perú realiza sus importaciones principalmente del bloque comercial APEC, del cual se originan más de US\$ 25 mil millones, y es de lejos el más importante bloque comercial para el Perú en términos de importaciones, ya que muy por debajo con tan sólo 13 mil millones se encuentra el TPP (Trans-pacific partnership), y muy de cerca de él el bloque comercial de los BRICS con un total de valor de importaciones de US\$ 12.903 millones.

Por otro lado, el Instituto de Economía y Desarrollo Empresarial (IEDEP) de la Cámara de Comercio de Lima (CCL) estimó que las importaciones de los países miembros de la Alianza del Pacífico (AP) registraron una fuerte caída de 5.5% al finalizar el 2015, con un valor total de US\$ 245 millones; sin embargo para el 2016 se espera una recuperación y que se mantenga en tramo positivo hasta el 2018⁷³.

Por países, las importaciones de México, Chile, Colombia y Perú integrantes de la Alianza del Pacífico, fueron de US\$402,000 millones, US\$59,000 millones, US\$52,000 millones y US\$ 39,000 millones, respectivamente.

Cuadro 27. Exportaciones por mercados de destino, 2012-2015 (Millones de US\$)

Países	2012	2013	2014	2015
China	7,85	7,32	7,043	7,380
Estados Unidos	6,32	7,305	6,17	4,91
Suiza	5,04	,967	2,662	2,694
Canadá	3,448	,692	2,566	2,317
Japón	2,571	2,227	1,584	1,117
España	1,860	1,567	1,363	1,091
Corea del Sur	1,546	1,536	1,210	1,089
Chile	2,029	1,666	1,544	1,072
Brasil	1,405	1,693	1,595	1,072
Alemania	1,865	1,165	1,229	913
Holanda	765	777	929	879
Colombia	920	838	1,230	874
Ecuador	929	938	867	706
India	38	58	32	678
Bolivia	56	58	65	594
Italia	1,022	1,017	68	561
México	41	50	73	546
Reino Unido	61	57	60	479
Bélgica	70	69	65	461
Panamá	49	62	57	445
Otros mercado	49,9	3,95	86	422
Total	45,75	41,28	38,611	33,381

Fuente. MINCETUR, Cámara de Comercio de Lima.

73 Véase página web: <http://gestion.pe/economia/importaciones-paises-alianza-pacifico-cayeron-89-2015-2154329>

Para analizar los valores nominales de las exportaciones, primero cabe destacar que, en el mes de observación, el índice de precios de los productos de exportación FOB disminuyó 8.33% respecto al similar mes del 2015. En el 2015, el valor teórico de las exportaciones FOB totalizó US\$ 33.382 millones, menor en US\$ 5 212,4 millones al año 2014, como resultado de la reducción en los precios y del volumen, principalmente de productos no tradicionales.

Se puede observar que el principal país de destino de las exportaciones peruanas al 2015 fue China con 34.8% del valor exportado supera largamente a Estados Unidos (15.4%), España cuenta con un 5.4%, y detrás se encuentran Corea del Sur (4.2%) y Japón (4.1%).

Cuadro 28. Exportaciones totales por Bloques comerciales, 2014 - 2015 (Millones de US\$)

Bloques	2014	2015	Saldo US\$	Var. %
APEC	22,106	13,73	-8,374	-37.9%
TPP	12,99	7,78	-5,551	-42.9%
ASIA	10,09	6,91	-3,318	-32.2%
BRICS	9,69	6,31	-2,738	-29.9%
NAFTA	9,76	5,21	-3,855	-40.7%
ALADI	7,61	4,217	-3,544	-45.7%
UNASUR	6,62	3,548	-3,077	-46.4%
Alianza del Pacífico	3,510	1,853	-1,657	-47.2%
ALBA	2,063	1,151	-912	-44.2%
SICA	933	619	-314	-33.7%
MINT	841	452	-389	-46.3%
ASEAN	477	209	-268	-56.2%
Liga Árabe	171	81	-90	-52.6%
Total	86,370	52,283	-34,087	

Fuente. Cámara de comercio de lima, CCL

El APEC se consolida como el más importante bloque económico comercial para Perú, ya que se encuentra más allá de lo que ha generado hasta ahora el Transpacífico Partnership (TPP), la diferencia en la actualidad de más de US\$ 6 mil millones permite que se pueda considerar estrategias de mayor inversión y promoción de las exportaciones hacia estos mercados. Por detrás se encuentran los bloques ASIA, los BRICS y NAFTA. La alianza del pacífico ha retrocedido en importancia para nuestros capitales exportadores, cayendo en casi la mitad de su valor, de US\$ 3.510 a 1.853 millones de dólares.

CAPÍTULO 4

POLÍTICAS COMERCIALES ESTRATÉGICAS - APEC

Contenido

Introducción

1. Política Comercial en el APEC
2. Logros y desarrollo económico en el APEC
3. Economía de los miembros del APEC
 - 3.1. Población en el APEC
 - 3.2. PBI en el APEC
 - 3.3. Exportaciones en el APEC
 - 3.4. Importaciones en el APEC
 - 3.5. Reservas totales en el APEC
 - 3.6. La Deuda externa en el APEC
4. Análisis de la Relación entre la AP y el APEC

Introducción

En enero de 1989, el Primogénito ministro de Australia, Bob Hawke ordeno una alianza económica más certera en toda la región de la Cuenca del Pacífico. Esto llevó a la reunión inicial de la APEC, representada por el Ministerio de Asuntos Exteriores de Australia Gareth Evans. Con la incorporación de los ministros políticos de doce países, la reunión termino con responsabilidades de venideras reuniones al año.

La idea inicial que no fue aceptada en su lugar proponía el Cónclave Económico del Este de Asia en el que se sacarían a los países no asiáticos, como los Estados Unidos, Canadá, Australia y Nueva Zelanda. El proyecto fue duramente criticado por el Japón y los Estados Unidos.

La reunión inicial de representantes de APEC se realizó en 1993, cuando el presidente de los Estados Unidos, Bill Clinton, después de discusiones con el primer ministro australiano Paul Keating, convido a los Presidentes de las economías que son parte a una cumbre en Blake Island. Él pensaba que esto colaboraría a colocar de nuevo en ejecución la estancada Ronda de Uruguay de acuerdos comerciales.

En la reunión, ordenaron la minimización persistente de las restricciones al comercio y la inversión de capital en los países partes, proponiendo una comunidad en la región Asia-Pacífico por venir, que podría impulsar la abundancia mediante la cooperación económica, política y comercial. El Secretariado de APEC, con centro en Singapur, se originó para planificar las actividades Bogor, Indonesia, los representantes de APEC propusieron los «Objetivos de Bogor», que se orientan para el comercio de liberalización y la inversión en la región Asia-Pacífico en 2010 para las economías industrializadas y en 2020 para las economías en crecimiento. En 1995, la APEC, origino un órgano de orientación empresarial nombrado el Consejo Asesor Empresarial de APEC (ABAC), integrado por tres ejecutivos de empresas de cada economía participante. Los países miembros de APEC planifican reuniones de líderes y empresarios, para impulsar el comercio y la integración económica entre los países partes, donde se convida a empresarios destacados a nivel mundial como Bill Gates para dar reuniones en los eventos que se planifican, ruedas de negocios y presentaciones a la prensa. La Secretaría permanente está en Singapur, APEC reúne a las economías más resaltantes y activas de los países de la Cuenca del Pacífico, es una plataforma para promover acuerdos de relaciones económicas internacionales. Foro económico Asia-Pacífico, APEC.

El Asia-Pacific Economic Cooperation por sus siglas en inglés, o simplemente Foro económico Asia-Pacífico en español, fue definido en Canberra, Australia, en noviembre de 1989, como medida del entonces Primer Ministro australiano, Robert Hawke, ocasionado a la alta interdependencia económica entre las economías que integran el territorio Asia Pacífico.

Sus principales logros han sido aperturar la Reunión de Uruguay del GATT y liberación comercial entre los países integrantes con la visión de expandir los provechos que puede conseguir toda la nación. A partir del principal Comité de Líderes de Gobierno, reafirmada en Seattle en 1993, se dan las principales pautas para los mecanismos para el crecimiento de la APEC en las que se confía en la inauguración de un comité en el Pacífico.

Más tarde, en 1994, en el Comité de Bogor, en Indonesia, se protocoliza una manifestación en la cual se plasma la instauración de una zona libre sobre el enfoque del libre comercio, los financiamientos y las ayudas para el crecimiento.

A través de este tratado se buscaba alcanzar un significativo nivel en cifras de acuerdo al momento de esta reunión, puesto que desde entonces se consolidó la finalidad de la globalización económica por encima de la simple ayuda económica. Se responsabilizan en establecer para el año 2010 una zona de liberalización comercial y acceso al comercio y a las financiaciones de los estados de mayor crecimiento; para las naciones en desarrollo se establece como lapso de tiempo el año 2020.

APEC tiene el objeto de profundizar el valor de la comunidad Asia Pacífico y minimizar las diferencias, tanto en desarrollo como socio-culturales, entre las economías de la región a través una vía de desarrollo sostenible y cooperación continua.

APEC afirma que los bienes, servicios, la inversión y las personas se orientan sencillamente mediante las fronteras. Los integrantes buscan facilitar el comercio mediante procedimientos aduaneros más veloces en las fronteras; climas de negocios más benéficos y reglamentos de delimitación y normas en toda la región. Asimismo, el foro realiza actividades para cooperar con todos los residentes de la región de Asia Pacífico y se integren en el desarrollo económico. Por ejemplo, los proyectos de APEC brindan capacitación en competencias digitales para las poblaciones rurales y coadyuva a las mujeres indígenas a exportar sus bienes al extranjero.

El foro se adecua todo el tiempo para hacer que los miembros enfrenten nuevos e importantes desafíos para la mejoría económica de la población. Esto además garantiza la actitud de recuperación de daños, la planificación de pandemias, acabar el terrorismo, así como elevar la eficiencia energética e impulsar la actividad sustentable de los recursos forestales y marinos.

En contraposición de la Organización Mundial de Comercio entre otros foros multilaterales, APEC no se trata de un acuerdo formal o un pacto de obligaciones. Las resoluciones dentro de APEC se emplean por consulta y las responsabilidades se toman de forma voluntaria por parte de las economías. Todo esto, previa discusión abierta e igualitaria, ya que todos los integrantes tienen el mismo peso y relevancia dentro del foro.

1. Política Comercial en el APEC

El Foro de Cooperación Económica Asia - Pacífico, APEC por sus abreviaturas en inglés (Asia-Pacific Economic Cooperation), cuenta con 21 países miembros (Australia, Brunei Darussalam, Canadá, Chile, China, Hong Kong, Indonesia, Japón, Corea, Malasia, México, Nueva Zelanda, Papua Nueva Guinea, Perú, Filipinas, Rusia, Singapur; Taipei Chino, Tailandia, Estados Unidos y Vietnam) que en alianza liderizaban el 54% del PIB mundial y 46% del comercio global.

En sus comienzos, el APEC impulso el mercado desde consideraciones sobre planes e ideas en conjunto. Sus intereses se enfocan en desarrollarse en el avance de la colaboración económica del Asia pacífico y de impulsar una colocación en conjunto en las pactos de las reuniones de Uruguay sobre el GATT. Recientemente, APEC implementa operaciones para alcanzar los mencionados “Objetivos de Bogor” (1994) o lo que se asemeja, apertura comercial entre las políticas económicas avanzadas para el año 2010 (para los demás estados se establece como lapso de tiempo el año 2020).

Para ello, el Foro de Debate redefinió sus objetivos en Osaka (1995), donde se fijaron tres áreas, conocidas de igual modo por “los tres pilares” de cooperación que rediseñan las metas actualmente del proceso. Estos pueden sintetizarse en:

- Liberación del comercio e inversiones.
- Facilitación del comercio e inversiones.
- Cooperación técnica y económica.

Para lograr los objetivos planteados los integrantes de la APEC tienen como responsabilidad abrir los mercados y permitir las negociaciones transnacionales, resaltando un ejemplo, en la época de mala situación económica, del progreso en la liberación del comercio y la integración económica regional.

Los grandes pasos realizados por la APEC se han logrado debido a la reducción de aranceles, la mejora de las comunicaciones entre los países que se encuentran dentro de los distintos tratados de liberación comercial, y la gestión técnica y cooperación entre los integrantes para lograr un crecimiento económico equitativo en la región.

La APEC, también ha diseñado políticas competitivas que suprimen las diferencias y promueven la excelencia económica, donde ganan las inversiones transfronterizas en la región, y de esta manera elevar la capacidad técnica de la región de los estados que la integran, puesto que se planifica que para el 2020 un millón de estudiantes universitarios trabajen dentro de la APEC para fortalecer la unión entre los Estados.

2. Logros y desarrollo económico en el APEC

En la esfera de avance económico, los estudiosos indican la zona APEC como la más activa a nivel mundial. También, en el transcurso de los primeros años de las inversiones, los estados del sistema APEC recogieron el 70% del incremento económico internacional, inclusive a través del mencionado “default asiático”. Este incremento se basa en aumentos significativos de las exportaciones y las inversiones directamente, alcanzando llegar a incrementos del 475% en muchos de los estados de bajo extracto social de APEC. Estos mismos estados incrementaron en un 18% sus porcentajes en el nivel de Desarrollo Humano (IDH) que expone públicamente Naciones Unidas (PNUD).

Generalmente, se puede confirmar que directamente o de forma indirecta, APEC ha coadyuvado a definir un esquema beneficioso para las economías de los estados integrantes, lo que no provee particularmente que estos beneficios se hagan llegar a las sociedades de estos estados. Aun así, los índices de muertes de infantes y de fe de vida en la natalidad han sido mejor en todas las formas.

Si elaboramos un resumen concreto de las metas alcanzadas de APEC a partir de su instauración las primeras aseveraciones la conseguimos en las varias asociaciones informales entre los gobernantes que más adelante se describen.

En Blake Island, cercano de Seattle, EUA, los integrantes de APEC se debatieron primeramente de forma informal en noviembre de 1993. En el transcurso de esta reunión pudieron pensar en la presencia de una sociedad interrelacionada por los regímenes económicos de la zona Asia Pacífico enfocado en un principio de libertad y de compenetración.

Consideraron que esta sociedad pudiera juntar fuerzas para la resolución de los desafíos del libre comercio de productos, servicios e inversiones, que cooperara al desarrollo económico, encontrar mucha más calidad de vida y educación por último, que buscara lograr un desarrollo sustentable considerando el espacio ambiental.

En acuerdos anuales consiguientes, los Ministros y los Jefes de APEC establecieron una perspectiva referente a la economía de la región y definieron los instrumentos para su realización. En Bagor (1994) se acordó la responsabilidad de alcanzar un libre comercio y accesibilidad para el 2010 para las economías integrantes con empresas más desarrolladas y para el 2020 para las que están en la ruta de crecimiento. Pero esto sería en el momento de la reunión de Osaka en 1995 que acordaron del cronograma de Acciones de Osaka (OAA, Osaka Action Agenda), que define las tres fuentes de las operaciones de APEC:

1. El libre comercio y de inversiones de capital.
2. permitir los negocios.
3. La colaboración económica y técnica.

El primer asunto del cronograma de ejecución se orienta con la apertura y el fácil acceso al comercio y las inversiones extranjeras. La segunda, trata de la compenetración económica y con tecnología en temas como es el caso energético y el transporte, la infraestructura, las industrias de pequeñas y medianas envergadura y la agricultura con medios tecnológicos. Se definió una parte especial llamada Liberalización y acceso al Comercio y la financiación (TILF, Trade and Investment Liberalization & Facilitation) teniendo como centro del Fondo Central APEC para los programas que colaboren con la ejecución del cronograma de Acciones de Osaka.

El proyecto de ejecución de Manila para APEC (MAPA, Manila Action Plan for APEC) implementado por los Jefes de los regímenes Económicos en noviembre de 1996, aborda las proposiciones en principio de sus integrantes para lograr los fines expresados en Bogor.

En su concentración de 1997, los Líderes de políticas económicas aceptaron los empeños de los integrantes por fortalecer las responsabilidades de los Proyectos

Individuales de Acción (IAPs, Individual Action Plans) y consolidaron su proposición de modernizar estos una vez al año. El plan para la actualización de Aduanas APEC, que impone un proyecto para facilitar las operaciones aduanales para el año 2002, provecho de un esquema de acceso a las negociaciones. También, acordaron en que la integración responsable y dinámica, y la cooperación a la Organización Mundial de Comercio (OMC) por parte de la gran mayoría de las economías integrantes es una base para mantener el potencial para el proceso internacional de comercio.

El desarrollo de las reuniones de APEC han sido bien aceptadas por los gobernantes, particularmente en los temas relacionados con los negocios, asuntos de estudios, de damas y adolescentes. En 1997 ayudaron en la idea de hacer participar a los jóvenes en las acciones de APEC en vista que la abundancia de la zona dependerá de una buena capacidad de entrenar a las generaciones de relevo con la información y los conocimientos que se requieren. Una buena educación y formación de los jóvenes obedece obtener los instrumentos para sostener el desarrollo económico, así como también para impulsar el crecimiento de los asuntos científicos y de las Artes.

Los integrantes del APEC consideraron que los desarrollos en el área de telecomunicaciones minimizan las limitaciones de velocidad y alto alcance de la información en la zona e interrelaciona a las economías APEC de manera que, tanto las personas como los mercancías se puedan movilizar más rápidamente y eficazmente. Por último, pudieron observar una zona de Asia Pacífico en pro del espacio ambiental ya que las políticas economías APEC cuidaran el uso bueno y eficiente del agua, el aire, y la vegetación y reutilizarán pilares de energía que se puedan renovar para mantener un desarrollo sustentable con una visión de futuro.

Los integrantes coadyuvaron en los empeños de las políticas económicas de los estados para evitar y solucionar los problemas. Varios de las consecuencias que se obtuvo fueron resultado de los acuerdos de los Ministros APEC que han colaborado con las ideas de cooperación que impulse el crecimiento de los comercios de capitales y de inversiones nacionales, así como la circulación libre y sostenida de los recursos en la zona Asia Pacífico. Uno de estos planes que tuvo como resultado la instauración de la central de Información de Recuperación de Asia (Asia Recovery Information Centre) para el mercado de conocimientos económicos y de investigación. Entre otras acciones incluyeron la elaboración de un taller en conjunto APEC-OCDE; la creación de un sitio web en el que se asocian informaciones entre las economías; el aumento de las reuniones de modificaciones de pensiones, promocionando uno referente a ideas de privatizar; y la preposición de trabajar más próximo con el sector

privado mediante de instituciones como el Grupo de Finanzas de APEC, el Comité Asesor de Negociaciones APEC, y el Comité de Cooperación de las Economías del Pacífico (PECC, Pacific Economic Cooperation Council).

La significativa colaboración de APEC hizo que se consolidara el grupo de Comercio de Uruguay (Uruguay Trade Round) a comienzos de los años noventa.

Manteniendo este esquema en Auckland, Nueva Zelanda ratificaron la introducción de un debate comercial dentro de las actividades de las Organizaciones Mundiales de Comercialización que se realizarían en los meses de noviembre y diciembre de nombrado año de 1997 en Seattle. Resolvieron que la nueva ronda debería agregar:

1. Acuerdos de facilitación para poder introducirse a los comercios en áreas de tasas empresariales en suma a los pactos ya definidos para los servicios y el área agrícola.
2. Beneficios efectivos y mejores oportunidades en el acceso al mercado que aporte mejoras a todas las economías integrantes, en particular a aquellas en vías de desarrollo y proveer las bases para que las reglas se revisen y se fortalezcan.
3. Desarrollar una agenda con bases amplias que concluya en un período de tres años y que sea entendida como un solo plan, sin embargo esto no permita tener resultados antes del tiempo.

APEC decidió también apoyar la abolición de los subsidios de exportación y de las restricciones que no se justifican y además, notificaron a todos los integrantes de la OMC a no obligar más ni nuevas barreras comerciales durante la duración de las negociaciones.

Con la evaluación de los desarrollos cada tres años se desea elevar la calidad y la efectividad de los procesos APEC. En adición a los logros de 1998, los Funcionarios de Alto Nivel y los Ministros apoyaron algunas medidas apoyadas en 1999.

Las más importantes son: La representación de las reuniones al año de gobernantes o Ministros que también lideriza la de los Ministerios de Finanzas APEC desde el año 2000 para que éstas permitan cooperarse de manera conjunta y en viceversa;

1. Al comité de APEC se le obligara a elaborar programas de actividades anuales para sostener sus operaciones y así contribuir al mantenimiento de los fines de APEC.

2. Se le obligara a presentar también a las reuniones las propuestas de los mecanismos elaborados para potenciar los sistemas del programa: la elaboración de las proposiciones en principio, la validación de los programas, su ejecución y análisis.

Los acuerdos han sido siempre el motor principal de desarrollo en la región Asia Pacífico. APEC pretende alcanzar resultados concretos y pragmáticos que beneficiarán los negocios, coadyuvaran a elevar las ganancias y apertura de ofertas de trabajo en la región. Los anteriores son puntos clave que distinguen a APEC de otras instituciones internacionales, al igual que su responsabilidad de simplificar los negocios y de contar con la cooperación cercana y continua del sector privado dentro de sus actividades. En la actualidad, la temática de negocios es ampliamente abordada en muchos grupos de trabajo de APEC.

De igual modo, APEC recibe orientaciones del Comité de Asesoría de Negocios de APEC (ABAC, APEC Business Advisory Council) que se conformó a fines de 1995. Su integración ha sido relevante para sostener el desempeño de APEC y que este en correlación con las crisis reales y que presente respuestas prácticas. Uno de los fines más resaltantes de APEC es seguir impulsando la labor fundamental que tienen los acuerdos en el marco del sistema intrarregional.

En 1998, en Kuala Lumpur, los representantes consolidaron su seguridad en los planes para el mejoramiento de las economías de la zona de Asia Pacífico. Pactaron definir una estrategia de desarrollo para acabar con la situación precaria en las finanzas y se responsabilizaron a resguardar las plataforma de protección social, las operaciones financieras, comerciales, de mercado y circulación de las inversiones; los asuntos científicos y tecnológicos; el incremento de capital humano; la infraestructura económica, así como también a elaborar las bases que impulsen el desarrollo sustentable para el siglo XXI. Apoyaron la decisión de los Ministros de buscar acuerdos con los integrantes de la Organización Mundial de Comercio que no integraban en la APEC sobre la libertad del sector y voluntad anticipada (EVSL, Early Voluntary Sectoral Liberalization).

En su foro de Auckland en septiembre de 1999, para consolidar su acuerdo con los objetivos de Bogor de lograr un intercambio comercial y de inversión de capital para 2010/2020, los Líderes presentaron una serie de nuevos inicios para aumentar la transformación de competencia y control; se responsabilizaron a trabajar más en el sistema de alimentario APEC y pactaron que lo principal se permitiría el acceso del comercio en el 2000. APEC ratifico el desempeño realizado por los Ministros

de Finanzas para potenciar los comercios financieros domésticos y el reintegro de capital al estado. Adicionalmente a lo anterior, decidieron que dichos ministros deberán empeñarse en colaborar con otras instituciones importantes para el incremento un conjunto de eslabones para la aprobación y posible implementación de las economías de APEC.

Con la visión en el foro ministerial de la OMC en Seattle, los Jefes de estado acordaron el lanzamiento de una próxima rueda de negociaciones multilaterales de intercambio comercial que agreguen tratados cómodos en tasas empresariales adicionalmente a las de servicios y agricultura, así como también la abolición de las exenciones del estado en los pagos de aranceles a las exportaciones agrícolas y las restricciones de exportación y barreras que no se justifican. El reflejo aparente de la mejoría económica en la región representa una mejor perspectiva de trabajo enfocada hacia la preservación y el refuerzo de la liberación de los mercados en la región.

A partir de entonces el énfasis de las reuniones se depositó también en medidas de que podríamos denominar de “calidad”, es decir, que tiene que ver con el resguardo del comercio, la eficiencia de los contactos y el transporte con la incorporación de nuevas tecnologías, y la lucha contra la corrupción. Finalmente, en Bangkok (2003) se resolvió apoyar las negociaciones de Doha para lograr un contexto más equitativo y que beneficie a los países en vías de desarrollo.

3. Economía de los miembros del APEC

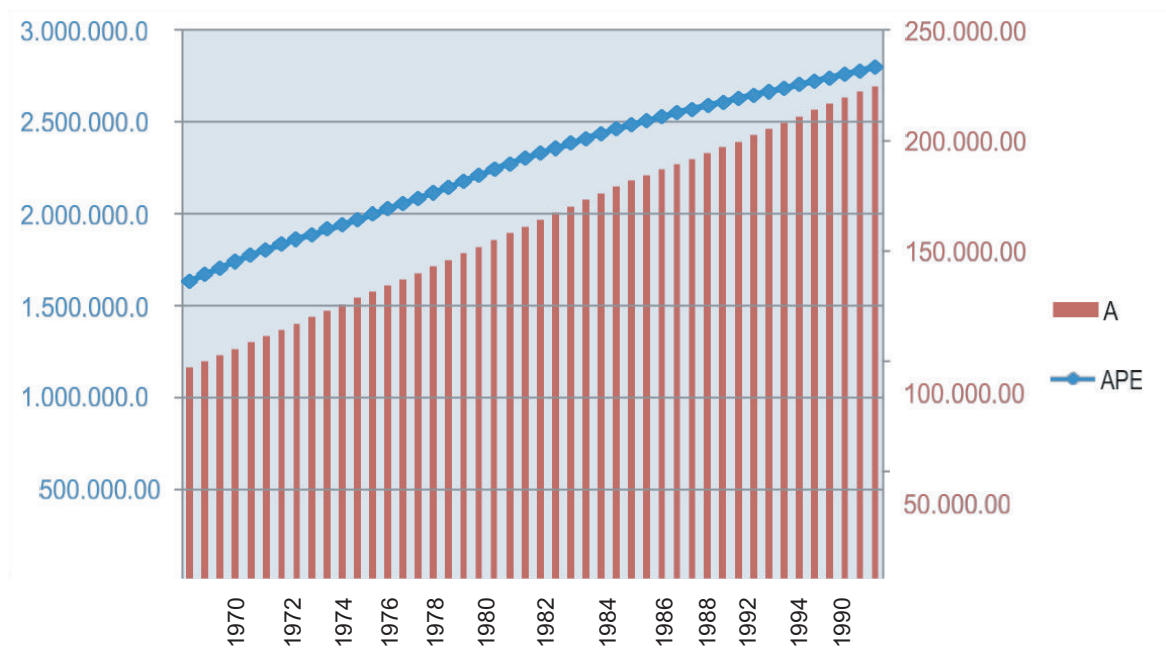
El APEC se ha convertido en el mecanismo de cooperación económica de mayor influencia y más extensivo de Asia y el Pacífico. La población de las economías del APEC representa casi el 40% de la población total mundial, y el volumen de su economía e intercambio comercial representan el 59% y 48% de los totales globales respectivamente⁷⁴.

3.1. Población en el APEC

El conjunto de países miembros del APEC representa casi el 40 por ciento de la población mundial, siendo China el país con más ciudadanos del mundo de 1 billón 371 mil habitantes.

⁷⁴ Estadísticas del FMI-BM (2016). Elaboración propia.

Gráfico 18. Población total de los estados integrantes del APEC y la AP, 1970 - 2014



Fuente. Banco Mundial: datos.bancomundial.org - Elaboración Propia

Cuadro 29. Población total de los países miembros del APEC y la AP, 1970 - 2014

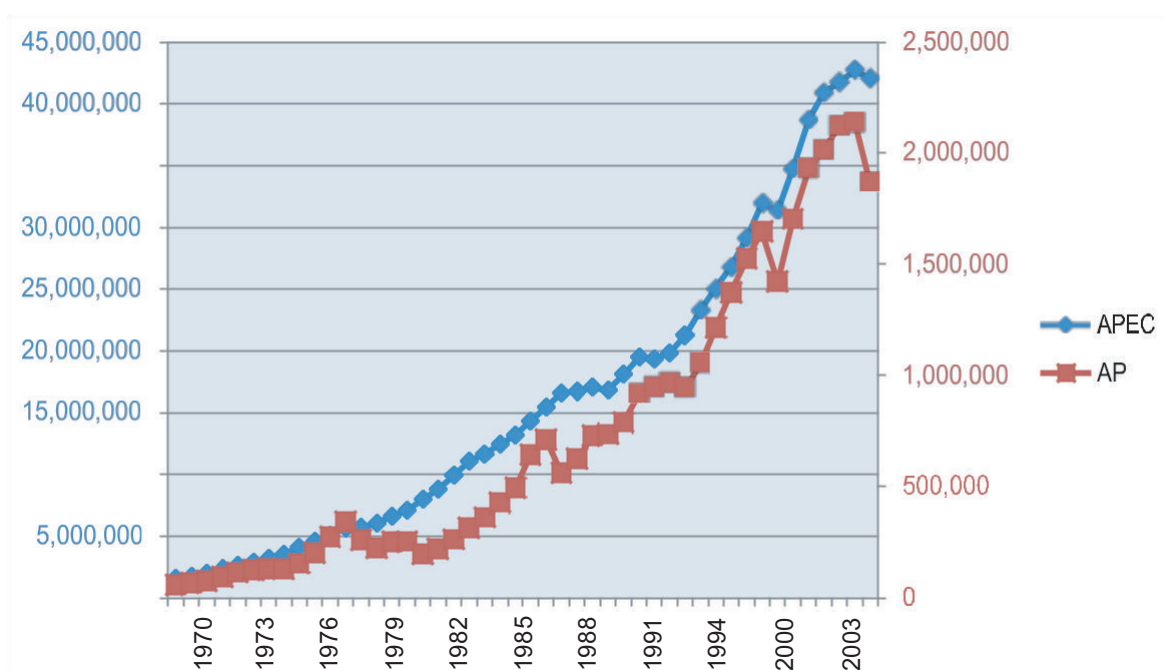
Año	APEC	AP
1970	1,633,860,942	96,994,012
1971	1,671,473,399	99,777,447
1972	1,707,040,224	102,615,962
1973	1,740,964,548	105,492,892
1974	1,774,725,236	108,386,430
1975	1,805,881,454	111,279,909
1976	1,834,166,228	114,167,634
1977	1,861,294,998	117,050,473
1978	1,888,433,927	119,926,773
1979	1,915,980,172	122,796,999
1980	1,942,638,480	125,662,337
1981	1,969,811,995	128,519,776
1982	1,998,926,959	131,370,015
1983	2,027,772,016	134,222,933
1984	2,055,607,380	137,092,274
1985	2,084,380,084	139,987,859
1986	2,115,015,035	142,909,674
1987	2,147,217,501	145,854,593
1988	2,179,690,275	148,825,091
1989	2,211,735,482	151,823,432
1990	2,242,955,774	154,848,827
1991	2,273,467,650	157,901,162
1992	2,302,130,386	160,972,724
1993	2,329,589,848	164,045,165
1994	2,356,865,778	167,094,560
1995	2,383,942,555	170,101,673
1996	2,410,520,754	173,067,846
1997	2,436,698,554	175,992,713
1998	2,462,063,772	178,854,711
1999	2,485,855,228	181,627,630
2000	2,508,376,578	184,297,811
2001	2,529,933,923	186,848,253
2002	2,550,367,034	189,296,807
2003	2,569,901,760	191,707,570
2004	2,589,285,392	194,168,286
2005	2,608,613,058	196,740,519
2006	2,627,807,271	199,448,287
2007	2,646,700,256	202,269,490
2008	2,665,959,230	205,162,469
2009	2,684,888,192	208,063,408
2010	2,703,603,579	210,924,335
2011	2,721,953,250	213,732,913
2012	2,740,908,003	216,499,186
2013	2,759,968,258	219,223,766
2014	2,779,337,353	221,913,021
2015	2,798,560,686	224,570,739

Fuente. Banco Mundial: datos.bancomundial.org - Elaboración Propia

3.2. PBI en el APEC

El 57% del PBI en el mundo está dado por los países miembros de este mecanismo de cooperación. Estados Unidos con un PBI de más de 18 billones, por debajo se encuentran China y Japón con 11 y 4 billones respectivamente. El APEC representa la zona económicamente más activa del mundo que ha generado casi el 70% del crecimiento económico global en los últimos 10 años⁷⁵.

Gráfico 19. PBI a Precios Actuales de Países Miembros del APEC y la AP, 1970 - 2015 (US \$)



Fuente. Banco Mundial: datos.bancomundial.org - Elaboración Propia

75 Véase página web: <http://www.reingex.com/APEC.asp>

Cuadro 30. PBI a Precios Actuales de Países Miembros del APEC y la AP, 1970-2015 (US \$)

Año	PIB (Miles de Millones)	
	APEC	AP
1970	1,591,969	59,135
1971	1,750,237	66,013
1972	1,991,169	74,591
1973	2,340,774	92,979
1974	2,609,074	113,741
1975	2,848,847	125,206
1976	3,152,298	130,171
1977	3,541,341	129,276
1978	4,132,894	153,676
1979	4,581,904	199,173
1980	5,037,465	273,464
1981	5,652,931	340,765
1982	5,663,795	258,822
1983	6,053,412	224,713
1984	6,629,534	250,718
1985	7,088,884	252,402
1986	7,966,057	197,350
1987	8,776,984	218,241
1988	9,927,843	262,437
1989	11,071,495	313,402
1990	11,638,131	360,953
1991	12,437,332	426,790
1992	13,209,287	493,496
1993	14,307,626	642,618
1994	15,456,416	709,059
1995	16,544,494	560,962
1996	16,702,986	625,586
1997	17,028,533	728,171
1998	16,789,033	735,329
1999	18,056,391	788,829
2000	19,444,838	914,608
2001	19,341,601	947,274
2002	19,811,633	965,255
2003	21,236,159	944,540
2004	23,304,270	1,054,742
2005	25,045,894	1,213,377
2006	26,806,761	1,371,186
2007	29,144,505	1,526,140
2008	31,893,610	1,645,435
2009	31,312,556	1,421,550
2010	34,763,445	1,703,178
2011	38,699,124	1,929,159
2012	40,877,755	2,014,095
2013	41,726,784	2,120,403
2014	42,709,078	2,136,346
2015	42,050,125	1,865,781

Fuente. Banco Mundial: datos.bancomundial.org - Elaboración Propia

3.3. Exportaciones en el APEC

Los niveles de exportación de USA y China son superlativamente superiores a la del resto de países miembro del APEC. Se puede apreciar que China ha tenido un sobresaliente crecimiento en materia de comercio exterior cuyos principales destinos son USA y Hong Kong, permitiéndose así alcanzar en el 2012 a Estados Unidos para cerrar el 2015 con cerca de US\$ 2,5 billones.

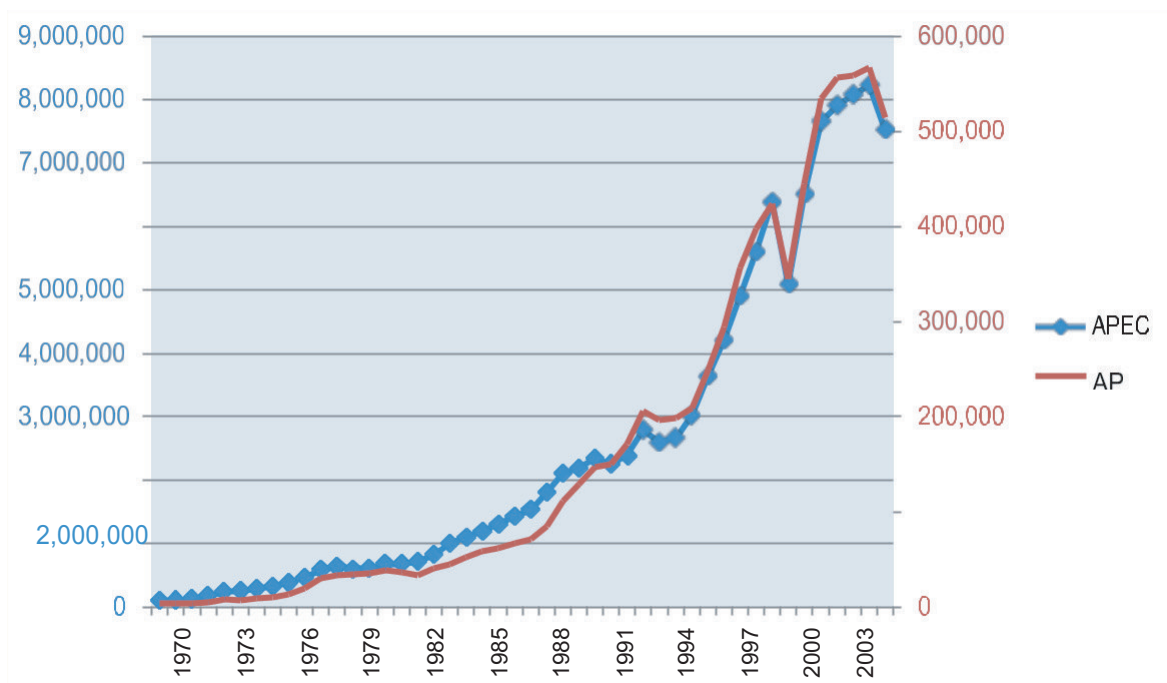
Hasta el 2009 el país que principalmente se beneficiaba de sus exportaciones para el crecimiento de su economía era Singapur, sin embargo, Hong Kong ha sabido sacar provecho del contexto internacional para el 2015 finalmente posicionarse en el primer lugar con un 201% de influencia sobre su PBI. Singapur ha quedado relegado con 176%. Vietnam, blanco de negociaciones por parte del estado peruano, y por su continuo crecimiento de sus exportaciones se encuentra en tercer lugar con exportaciones que responden al 89 % de su PBI.

3.4. Importaciones en el APEC

En Importaciones es USA el país que más introduce mercancías, con un valor de US\$ 2.7 billones. Se encuentran muy por debajo las importaciones chinas con US\$ 2 billones, cuyas principales importaciones son el petróleo crudo, el mineral hierro, circuitos integrados, oro, etc. En el 2015 las importaciones en China crecieron un 2,79% respecto al año anterior.

En esta variable ya no hablamos como de costumbre de China y Estados Unidos, ya que, para China, las compras al exterior representan el 15,28% de su PIB, un porcentaje muy bajo si lo comparamos con el del resto de los países. Ocupa el puesto número 9 de 189 países, del ranking de importaciones respecto al PIB, ordenado de menor a mayor porcentaje. Y el antepenúltimo en el bloque económico APEC. Hong Kong y Singapur de igual forma priorizan su actividad comercial para el crecimiento de sus economías, llegando al 2015 a alcanzar 200% y 150% de porcentaje de su PBI respectivamente.

Gráfico 20. Exportaciones de Mercaderías a precios actuales de países miembros del APEC y de la AP (Miles de Millones de US\$)



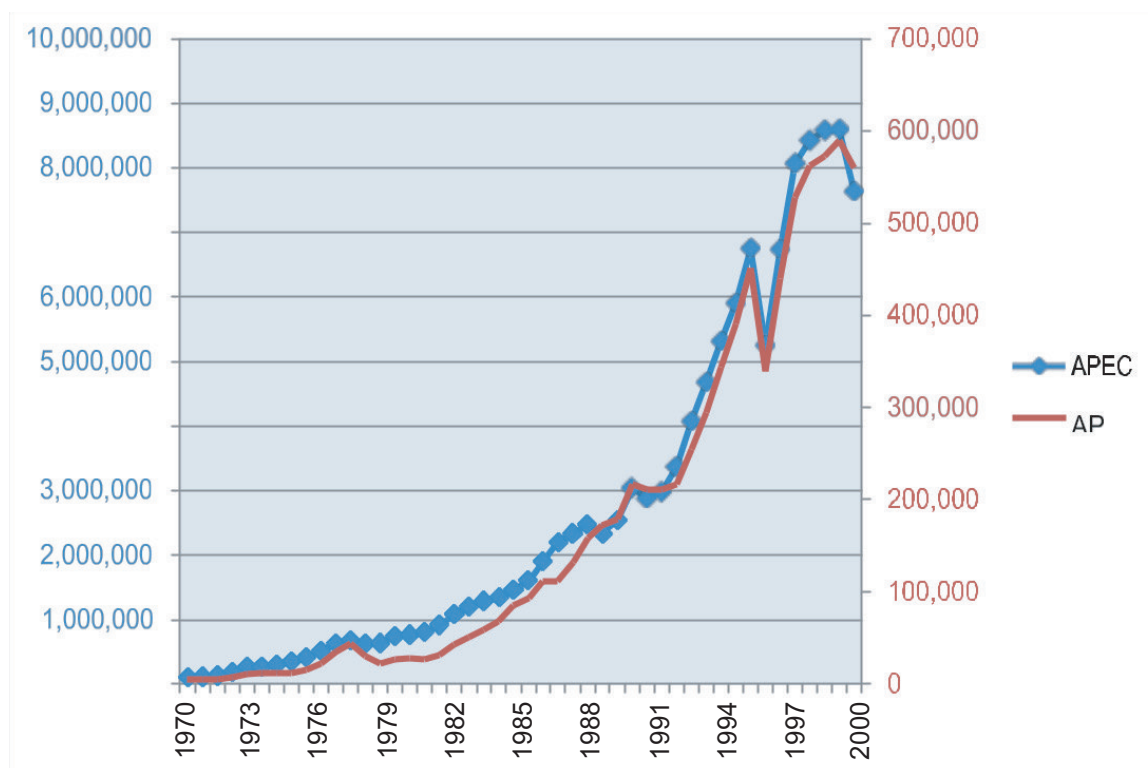
Fuente. Banco Mundial: datos.bancomundial.org - Elaboración Propia

Cuadro 31. Exportaciones de Mercaderías a precios actuales de países miembros del APEC y de la AP (Miles de Millones de US\$)

Año	Exportaciones (Miles de Millones)	
	APEC	AP
1970	100,164	4,425
1971	109,058	4,080
1972	127,212	4,302
1973	176,834	5,761
1974	247,181	8,450
1975	254,865	7,212
1976	291,220	8,734
1977	324,301	10,487
1978	382,349	13,433
1979	470,431	19,778
1980	589,501	30,558
1981	638,169	33,314
1982	600,905	34,043
1983	606,729	35,799
1984	684,145	39,360
1985	680,699	37,092
1986	723,455	33,628
1987	827,414	40,127
1988	1,006,543	45,481
1989	1,104,819	52,456
1990	1,201,435	59,079
1991	1,308,554	62,190
1992	1,427,658	66,604
1993	1,532,008	71,713
1994	1,815,991	85,459
1995	2,114,703	111,197
1996	2,193,812	129,111
1997	2,353,375	146,696
1998	2,256,637	150,392
1999	2,387,079	171,242
2000	2,796,466	205,645
2001	2,598,500	196,122
2002	2,667,814	198,487
2003	3,028,360	209,231
2004	3,646,821	249,533
2005	4,200,801	294,032
2006	4,900,693	356,862
2007	5,603,867	397,878
2008	6,387,325	424,419
2009	5,086,944	344,990
2010	6,506,574	444,930
2011	7,651,727	534,298
2012	7,905,671	556,096
2013	8,071,855	558,176
2014	8,225,184	567,131
2015	7,517,034	513,982

Fuente. Banco Mundial: datos.bancomundial.org - Elaboración Propia

Gráfico 21. Importaciones a precios actuales de países miembros del APEC y de la AP (Miles de Millones de US\$)



Fuente. Banco Mundial: datos.bancomundial.org - Elaboración Propia

Cuadro 32. Exportaciones de Mercaderías a precios actuales de países miembros del APEC y de la AP (Miles de Millones de US\$)

Año	Importaciones (Miles de Millones)	
	APEC	AP
1970	99,347	4,990
1971	110,151	5,209
1972	131,222	5,460
1973	178,114	7,183
1974	270,981	11,332
1975	264,517	12,150
1976	306,564	11,592
1977	350,661	11,819
1978	407,215	15,662
1979	512,269	22,078
1980	629,577	35,253
1981	680,726	44,004
1982	624,889	30,151
1983	632,431	22,758
1984	751,080	26,644
1985	761,690	28,096
1986	797,369	27,262
1987	910,504	31,418
1988	1,076,866	42,805
1989	1,191,911	50,557
1990	1,284,911	59,514
1991	1,337,551	67,651
1992	1,458,399	84,876
1993	1,599,843	92,743
1994	1,898,120	111,314
1995	2,192,446	111,765
1996	2,330,400	132,808
1997	2,472,011	157,909
1998	2,335,314	171,807
1999	2,535,623	179,554
2000	3,036,849	216,925
2001	2,874,443	210,618
2002	2,979,155	210,382
2003	3,373,611	216,664
2004	4,073,011	253,900
2005	4,681,968	294,682
2006	5,314,990	343,356
2007	5,907,736	390,675
2008	6,747,795	450,713
2009	5,255,946	339,032
2010	6,731,204	439,929
2011	8,060,197	527,742
2012	8,418,069	562,143
2013	8,574,439	573,265
2014	8,587,905	590,115
2015	7,644,281	560,227

Fuente. Banco Mundial: datos.bancomundial.org - Elaboración Propia

3.5. Reservas totales en el APEC

Los niveles de reservas internacionales (incluido el oro) los tiene en gigante asiático, China, con US\$ 3.4 billones en reservas. Japón únicamente con 1.2 billones en reservas, seguido de Estados Unidos con US\$ 380 mil millones. La brusca caída de las reservas internacionales Chinas indica una creciente presión sobre los flujos de capital, casi dos tercios de la baja que se vio durante el año se dio entre agosto y diciembre, lo que refleja a los intentos del banco central por no estabilizar al yuan después de la impactante inflación del 11 de agosto que produjo miedos en los mercados⁷⁶.

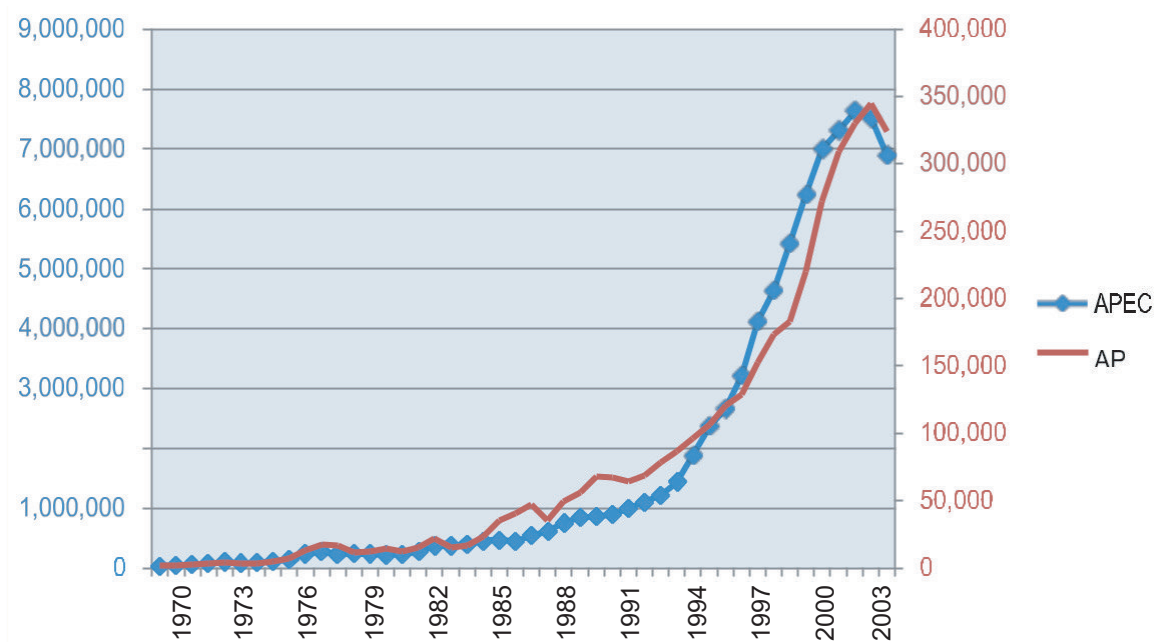
3.6. La Deuda externa en el APEC

En el 2015 la deuda externa de China fue de 1.4 billones de \$ cayendo en más de 300.000 millones respecto del 2014 cuando fue de 1.7 billones de dólares. A pesar de este descenso, China está entre los países con más deuda del mundo. Sin embargo, la Administración Estatal del Mercado de Divisas china explicó que un 70,4 % de la deuda monetaria externa de la región, 7,24 billones de yuanes (1,18 billones de dólares, 1,09 billones de euros) en el tiempo de un año a más tardar. El 29,6 % restante es a medio y largo plazo, agrego la institución, que definió que este estado de la deuda china excluye lo adeudado a Taiwán y a las regiones preferenciales de Hong Kong y Macao⁷⁷.

76 Véase página web: <http://lta.reuters.com/article/businessNews/idLTAKBN0UL1H220160107>

77 Véase página web: http://www.elconfidencial.com/ultima-hora-en-vivo/2015-07-17/ la-deuda-externa-de-china-asciende-a-1-67-billones-de-dolares _638710/

Gráfico 22. Total de Reservas a Precios Actuales Incluido el Oro, de Países Miembros del APEC y de la AP (Miles de Millones de US\$)



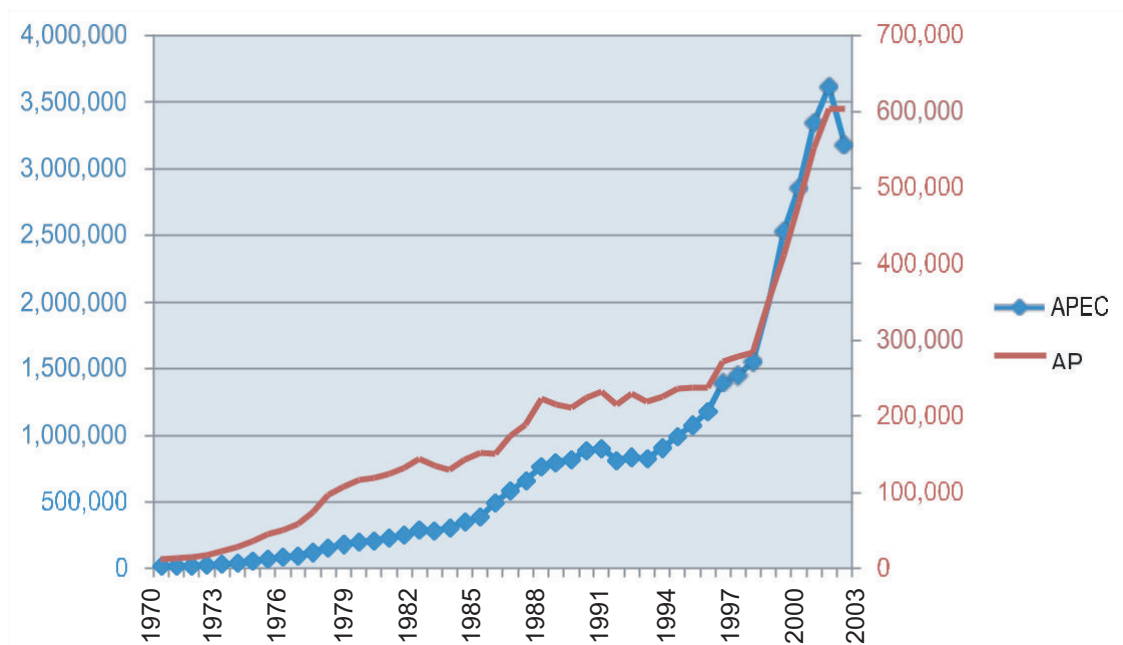
Fuente. Banco Mundial: datos.bancomundial.org - Elaboración Propia

Cuadro 33. Total de Reservas a Precios Actuales Incluido el Oro, de Países Miembros del APEC y de la AP (Miles de Millones de US\$)

Año	Total Reservas (Miles de Millones)	
	APEC	AP
1970	31,304	1,694
1971	45,370	1,846
1972	60,374	2,332
1973	71,760	3,159
1974	100,596	3,854
1975	81,629	3,333
1976	89,004	3,705
1977	111,680	5,145
1978	145,586	7,100
1979	233,774	12,950
1980	280,310	17,581
1981	224,336	16,695
1982	247,044	11,969
1983	232,167	12,241
1984	217,373	14,169
1985	228,233	12,807
1986	277,069	15,450
1987	366,313	21,860
1988	368,750	15,149
1989	389,598	16,531
1990	449,750	23,760
1991	468,356	35,681
1992	447,645	40,325
1993	545,357	47,634
1994	607,963	35,766
1995	753,373	49,011
1996	846,183	56,114
1997	865,796	68,177
1998	892,082	66,720
1999	1,000,542	63,952
2000	1,102,485	68,314
2001	1,212,002	78,428
2002	1,434,167	86,581
2003	1,876,072	96,032
2004	2,370,258	106,401
2005	2,667,591	120,169
2006	3,220,963	128,606
2007	4,118,357	152,789
2008	4,633,627	173,291
2009	5,429,198	183,393
2010	6,240,946	220,702
2011	6,998,195	271,961
2012	7,309,959	309,878
2013	7,639,552	330,218
2014	7,519,364	345,468
2015	6,894,005	324,056

Fuente. Banco Mundial: datos.bancomundial.org - Elaboración Propia

Gráfico 23. Deuda externa acumulada total a Precios Actuales (DOD, Miles de Millones US\$)



Fuente. Banco Mundial: datos.bancomundial.org - Elaboración Propia

Cuadro 34. Deuda externa acumulada total a Precios Actuales (DOD, Miles de Millones US\$)

Año	Deuda Externa (Miles de Millones)	
	APEC	AP
1970	17,737	12,734
1971	20,326	13,673
1972	23,087	14,902
1973	27,514	18,017
1974	35,252	22,976
1975	44,789	28,580
1976	57,473	35,988
1977	72,805	45,938
1978	84,368	51,057
1979	96,505	58,448
1980	121,090	74,244
1981	157,742	96,081
1982	182,314	107,666
1983	202,097	116,308
1984	211,647	119,616
1985	230,156	124,588
1986	253,546	131,712
1987	290,634	144,526
1988	286,405	134,994
1989	308,591	129,862
1990	349,991	142,306
1991	388,322	152,395
1992	496,155	150,327
1993	585,462	174,610
1994	660,899	188,609
1995	763,921	222,850
1996	796,737	215,673
1997	821,763	210,709
1998	888,086	224,045
1999	901,045	232,112
2000	813,098	215,665
2001	837,188	230,356
2002	824,244	219,233
2003	905,027	226,112
2004	995,059	235,839
2005	1,078,071	237,802
2006	1,180,742	238,215
2007	1,396,614	272,284
2008	1,449,335	279,080
2009	1,555,112	284,064
2010	1,995,034	352,157
2011	2,532,504	410,610
2012	2,860,065	480,200
2013	3,348,021	552,750
2014	3,617,811	604,209
2015	3,182,983	603,322

Fuente. Banco Mundial: datos.bancomundial.org - Elaboración Propia

4. Análisis de la Relación entre la AP y el APEC

Los miembros de la Alianza del Pacífico (Chile, Perú, México y Colombia) promovieron un encuentro con los representantes de las economías de la APEC dirigido a debatir la mayor integración de ambos bloques en su afán por una liberación de los mercados globales.

Es un contacto, no hay documentos formales ni compromisos adquiridos, pero sí la intención de desarrollar en un proyecto de integración, declaró a Efe el ministro peruano de Comercio Exterior y Turismo, Eduardo Ferreyros,

Las 21 políticas económicas de APEC, entre las cuales se señalan tres de América Latina (México, Perú y Chile) quienes están altamente motivadas en conocer cómo se desarrolla la Alianza del Pacífico, un grupo conformado por cuatro estados que presentan 49 analistas, muchos de los cuales desean pasar a ser parte de pleno poder legal.

La afirmación del canciller de Chile, Hernando Muñoz, los estados de la Alianza del Pacífico que se integran como miembros de APEC deberían decidirse por la integración como mensaje a “las fuerzas que no buscan la integración y del proteccionismo”.

“Más integración regional quiere decir más libertad para el mercado, más financiamiento y colaboración en áreas que requieran a priori”, dijo Muñoz la visión de los debates entre ambos grupos. De esta manera, los estados de América Latina que han participado en la cita de Lima para fortalecer la relación especial con las economías de la reunión de asistencia Asia Pacífico originada hace un año por la Alianza en el foro de Manila (Filipinas).

En aquel momento Chile, México, Colombia y Perú se presentaron en conjunto por primera vez a esta reunión entre varios países miembros que refleja el 57 % del PIB global y el 49 % del mercado comercial mundial, y del que se constituye 21 economías, que incluye Estados Unidos, China y Japón.

Chile, México y Perú, los tres estados de América Latina que intervienen en APEC, han convenido a sus miembros asiáticos sobre la importancia de reforzar el debate entre los dos estados “al más elevado nivel”. México ha decidido inclusive formalizar la vinculación con la instauración de un grupo para realizar acciones para promover la ayuda mutua en tres materias: integración de las pequeñas y medianas empresas en las cadenas mundiales de precios, participación económica regional y crecimiento de capital humano.

CAPÍTULO 5

POLÍTICAS COMERCIALES ESTRATÉGICAS - PAÍSES DESARROLLADOS

Contenido

Introducción

1. Política de Estados Unidos Respecto a América Latina
2. UNIÓN EUROPEA - América Latina Perspectiva de Integración
3. Impacto en la Integración económica entre China y América Latina
4. Análisis de Resultados Generales

Introducción

Los procesos de integración comercial que se han producido en América Latina, se han intensificado de manera exponencial, centrando la orientación en los casos en los que ha habido desarrollo en los procesos de integración regional, junto con una transparente libertad al mercado mundial, colocando de relieve los acontecimientos externos que tuvieron una repercusión directa en cuanto a la realización de estos procesos de integración y en especial las actuaciones de los Estados Unidos, la Unión Europea y China, así mismo sus efectos en los procesos de inclusión de las economías latinoamericanas en el contexto económico mundial del siglo XXI.

Se analiza las causas por las que América Latina no ha sufrido un gran impacto de la crisis financiera global del 2008, pero sí se vio afectada en crisis anteriores, lo que se debe en parte gracias a la integración registrada en términos generales y a las inversiones comerciales elaboradas por parte de Estados Unidos, La Unión Europea y China a comienzos del siglo XXI. Es indispensable investigar el papel que ha desempeñado y viene haciendo los Estados Unidos, la Unión Europea y China en el crecimiento económico latinoamericano ya que estos estados han avanzado en numerosos proyectos políticos e invertido grandes sumas de dinero en inversión extranjera directa, en el contexto de la globalización económica.

El Gobierno Norteamericano estableció el modelo *hub-and-spoke* en los tratados de libre comercio que fortalecieron sus relaciones bilaterales con los países de Latinoamérica que tenían el propósito de impulsar el libre comercio entre ambas regiones. Por otro lado, el proyecto elaborado por la Unión Europea, está constituido en tres pilares: las reuniones políticas de las cumbres UE □ América Latina y el caribe, los acuerdos o los pactos de asociación del libre comercio y los proyectos de cooperación y desarrollo como tal. Finalmente, el gobierno chino estableció relaciones bilaterales como iniciativas propias con América Latina, como potencia exportadora e importadora, habiéndose manifestado la convicción política y económica bajo la premisa de que podría profundizarse en la integración política y del mismo modo elevar las inversiones extranjeras directas.

1. Política de Estados Unidos Respecto a América Latina

Estados Unidos, la liberalización competitiva y elaboración de los TLC

El comercio representa un factor fundamental dentro de la administración de Estados Unidos. Lo que se registra en sus estadísticas nacionales que muestran que el comercio total de bienes y servicios alcanzó su primero pico después del 2000. Los Estados Unidos inician sus negociaciones de TLC con diferentes países del mundo, debido a estos efectos el comercio total de bienes afectó a la relación del Producto Interno Bruto, logrando alcanzar los picos más altos.

El sistema de comercio global cambió a causa de la integración económica y al comercio libre; la renovación de la política comercial dentro de las consideraciones de un nuevo modelo era necesaria para que los Estados Unidos puedan proteger sus intereses económicos.

Durante el Gobierno del entonces Presidente de los Estados Unidos, George W. Bush, se aplicó un TLC bilateral con el objetivo de generar una liberalización competitiva, que logró ampliar el mercado exterior de los Estados Unidos, así mismo busco proteger los intereses nacionales y ampliar las exportaciones de las empresas privadas de USA.

Dentro de los principales objetivos que tenían el presidente Bush, en cuando a las demandas de política comercial en el contexto de relaciones internacionales, eran las de mantener en un tope las presiones proteccionistas que ayuden a minimizar en déficit fiscal comercial de Estados Unidos, además de crear un clima apropiado para las empresas de EE. UU, los agricultores y trabajadores.

Durante este gobierno se optó por diversificar las direcciones dentro de la agenda sobre comercio internacional buscando dinamizar las medidas del comercio, obteniendo los siguientes alcances:

1. Alcance Bilateral:

- a) Regionalismo bilateral: el TLCAN y el CAFTA – DR
- b) Transregionalismo bilateral: acuerdo de libre comercio con Chile, Singapur y Australia.

Además con Israel, Jordania, Marruecos y la ASEAN.

2. Alcance Multilateral:

- a) Regionalismo: el ALCA
- b) Transregionalismo: APEC
- c) Globalismo: La Organización Mundial del Comercio (OMC)

Cooperación Política y Económica de TLC respecto a los países socios

La implementación de los TLCs de Estados Unidos, además de impulsar la competencia internacional de las organizaciones estadounidenses en la agenda comercial, sino que se preocuparon por incrementar el ALCA para introducirla en el sistema económico mundial.

El TLC, a pesar de los problemas inherentes a los acuerdos multilaterales, tendió a ser la nueva orientación hacia el comercio económico mundial y en primer lugar para los estados del mundo. La Jefatura del Presidente Bush tenía la política comercial, “la última fase” del TLC, que confirmaba la libre competencia de EE.

AU en las negociaciones comerciales con objetivo estratégicos en política hacia el extranjero, la protección y los bienestar económicos en el esquema de las asociaciones internacionales.

Dentro de las Políticas de los Estados Unidos, el gobierno se centró en examinar la política económica, el compromiso de los Estados Unidos con los países socios y en evaluar la política de comercio exterior que respaldaba a los Estados Unidos para firmar los TLCs con los países que cumplieran aquellos requisitos. En base a estas consideraciones, el gobierno de Norte América tomó la iniciativa de negociar y exigir a los países que apoyan las normas de los intereses del País del Norte, los acuerdos con la OMC Y la confianza en cada continente.

Las negociaciones del comercio global que se pusieron en marcha en noviembre de 2001 en Doha, cuentan con una agenda relacionada a agricultura, las manufacturas y los servicios. Los Estados Unidos han participado de manera contundente en el camino para complementar la inclusión de China y Taiwán democrático en la OMC.

La unión de las democracias occidentales con los Estados Unidos creó el sector de intercambio comercial de las Américas. Los Estados Unidos y sus socios propusieron las negociaciones para el acceso al mercado, teniendo como objetivos principales: la agricultura, los productos industriales, los servicios, la inversión de capital y la consecución del buen negocio.

Las políticas de comercio permiten coadyuvar a los estados en crecimiento a sostener los poderes de propiedad, la competitividad es Estado de derecho, la inversión, la propagación de la información, las comunidades libres, la repartición equitativa de los recursos y la interrelación nacional, dirigidas hacia el crecimiento, las oportunidades, y la seguridad en los estados con miras al desarrollo.

El estado de derecho rige al comercio; el comercio global se desprende directamente de los tratados que entren en vigencia. Las fundamentales prioridades son las de solucionar los problemas que se mantienen con la Unión Europea, Canadá y México, y realizar un empeño integral para enfrentar las novedosas tecnologías, la ciencia y los controles sanitarios que limitan de forma no equitativa las exportaciones en materia de agricultura y los beneficios en la misma.

Inclusión Social y Desarrollo Económico

En los Estados Unidos se realizaron empeños para triplicar la cooperación económica en un recurso monetario mundial modificado, de 250 mil millones de dólares a 750 mil millones de dólares, que tendrían un efecto importante en los países con rápido crecimiento económico de la región.

El presidente de los Estados Unidos manifestó un nuevo miembro en el Fondo Multilateral de Inversión (FOMIN) del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la corporación de Inversión Privada en el Extranjero (OPIC), y la Corporación Interamericana de Inversión (CII) con el fin crear un fondo que brinda fuentes seguras de financiación y crédito.

En cuanto a los canales de defensa social se implementaron becas para estudiar inglés, dirigido a grupos socialmente excluidos. Se propone un programa piloto para reformar alianzas con estados que tuvieran altos porcentajes de desigualdad, una cifra cuantitativa de adolescentes desocupados y en situaciones de amenazas de no ser tomado en cuenta, y de tener una visible capacidad para absorber de pilares además , del sector público y privado. Estos planes se enfocaron en jóvenes bajo amenazas tales como chicos sin nivel de estudio, chicos sin oficio y ex integrantes del vandalismo.

2. UNIÓN EUROPEA - América Latina Perspectiva de Integración

La Unión Europea y su participación en la Integración Latinoamericana

La Unión Europea, formar parte fundamental dentro del apoyo a la integración regional de América Latina desde los años noventa hasta los momentos. La Unión Europea optó por definir un plan de acción que estaba enfocada en el apoyo directamente a la integración latinoamericana. El plan implementado fue en base a dos fines fundamentales: En primer lugar se buscó una mayor concentración política por parte de América Latina. En segundo Lugar, un modelo de integración que combine la liberalización entre los países correlacionados, cohesión social, el establecimiento de políticas comunes de competencia, cooperación industrial y convergencia económica y fortalecimiento de las instituciones regionales, de acuerdo a la Comisión Europea.

Con tal de cumplir sus fines planteados, la Unión Europea ha trabajado con tres componentes que en primer lugar es un diálogo político tanto birregional como intrarregional, en segundo lugar, los proyectos de integración en los niveles regionales y subregionales que se orientan de forma transparente en apoyar la participación y en tercer lugar promoción que conlleva a los acuerdos de asociación en el marco de las relaciones internacionales.

Latinoamérica se orienta una cercanía con los Estados Unidos para lograr una elevada integración comercial, beneficiándose con los novedosos cambios tanto políticos como económicos. También, ese lapso de tiempo ha sido establecido como la oportunidad multilateral en los acuerdos internacionales de libre comercialización, que al parecer abarca lo desconocido en un menor lapso con relación a los programas de ejecución regionalista e interregionalitas citados.

La Unión Europea parece débil a pesar de su apoyo mostrado, ya que la planificación enmarcada para la progresividad del regionalismo en América Latina parece haberse quedado rezagada, todo eso a causa de las acciones ejecutadas en el ámbito de la interrelación que continua pensando en nuevas planificaciones para enfrentar la problemática financiera que se presentaba en América Latina. Los estados latinoamericanos han sostenido una esfera económica fortalecida debido a la ayuda financiera recibida por parte de la Unión Europea que promocio el sistema de integración comercial en la misma parte.

La Unión Europea ha desarrollado diálogos como herramienta institucional, para lograr establecer una alianza con América Latina, que profundiza en aéreas que

no se discutirían en reuniones de carácter comercial o de cooperación. Estos encuentros políticos se realizarían en diferentes niveles regionales, subregionales y bilaterales, para propiciar un ambiente favorable en el marco de la política exterior.

El comité de Unión Europea, Latinoamérica y el Caribe (UE - ALC) conlleva la introducción de instrumentos organizacionales, que se estaban administrando en varias áreas de la colaboración. Estas reuniones permiten organizar y automatizar los espacios de la cooperación, poniendo particular atención en los actores más privilegiados en las asociaciones bilaterales y estableciendo un contenido más pormenorizado en esos sectores.

Análisis Global de los Acuerdos de cooperación entre la Unión Europea y Latinoamérica

A partir de los años 70 a la actualidad, se ha dado un desarrollo progresivo de las asociaciones entre la Unión Europea y América Latina. De acuerdo al análisis a partir de la temporada de los 90, la Comisión Europea publicó en junio de 1990 un documento titulado “Orientaciones”, de acuerdo al “El Consejo Europeo” que establecía la estrategia de cooperación diseñada para América Latina y Asia. Este documento, que continuaba la línea de cooperación europea, desarrollo la llamada “Cláusula democrática” según la cual la aplicación de los diferentes acuerdos interregionales y bilaterales debía respetar los principios democráticos y los derechos humanos. La participación como observador en organismos como la Organización de los Estados Americanos y la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) es un ejemplo claro, lo cual unido al impacto de las cumbres sirvió para impulsar un diálogo renovador y dinámico entre las partes.

El consejo europeo juega un rol importante. Así en el acuerdo del Consejo de 19 de diciembre de 1990, se plantearon las bases para el establecimiento de las Orientaciones generales de la cooperación financiera y técnica beneficiando a los países en vías de desarrollo (PVD) DE América Latina y Asia para el periodo 1991-1995 de acuerdo al Parlamento Europeo. Al igual que el documento elaborado por la Comisión en junio de 1990, este proyecto seguía la ruta de cooperación pactada en años anteriores, quedando la ayuda condicionada a requisitos de índole política, salvo la destinada a países con serios problemas económicos de desarrollo.

La Unión Europea suscribió acuerdos de cooperación, a nivel bilateral con los países más desarrollados de la región y subregionales con Centroamérica y el Grupo

Andino. La Unión Europea firmó y negoció los acuerdos comerciales de cuarta generación desde de los años noventa cuando la Unión Europea reparó en las insuficiencias de los acuerdos anteriores para, de esta forma, ayudar al proceso de integración latinoamericana en el marco de las relaciones internacionales. Además, la UE ha implementado esta estrategia bilateral que apoya al desarrollo económico entre ambas regiones de la economía global.

En cuanto a los vínculos económicos y políticos entre la Unión Europea y MERCOSUR se incrementaron a partir del año 1992, a causa de la existencia de una serie de factores comunes que merecían ser potenciados de acuerdo al comunicado de la comisión al consejo sobre profundización de la relación con MERCOSUR en marzo de 1995.

MERCOSUR y la Unión Europea reiniciaron las negociaciones para establecer un acuerdo comercial. En 2009, los intercambios comerciales entre MERCOSUR y la Unión Europea representaron casi tanto como el comercio de la Unión Europea con el resto de América Latina en su conjunto. En el 2008 MERCOSUR tuvo como principal socio a la Unión Europea representando un 20.7% del intercambio comercial total de MERCOSUR y a su vez la Unión Europea fue el mayor inversor. Por otro lado, MERCOSUR es el octavo más grande miembro comercial de la Unión Europea, representando un 2,7% del comercio total de la Unión Europea en 2009, de acuerdo a la Comisión Europea

La relación “Comercial entre el Perú y Colombia con la Unión Europea” han alcanzado un acuerdo comercial global que engloba los productos manufacturados, agrícolas, servicios, inversiones y la normativa comercial esto en el contexto de la cumbre de Madrid en el 2010. Este pacto brinda nuevas visiones que permiten la entrada al mercado para los actores económicos de ambas partes. Este tratado comercial tiene en consideración a su vez los distintos niveles de desarrollo de los Estados signatario previendo un capítulo de integración orientado a impulsar la competencia y la cooperación, así como facilitar la transferencia tecnológica comercial. El compromiso de todas las partes de respetar los derechos humanos, así como el de desarrollar programas económicos sostenibles basados en la protección y promoción de los derechos laborales y medio ambientales. La Unión Europea conjuntamente con el Grupo Andino ha constituido relaciones estables que promuevan el desarrollo sostenible y la cohesión social en los pasos para la integración económica latinoamericana.

En tanto la relación de la Unión Europea ha informado que las decisiones de los acuerdos con los países de América Central es un Acuerdo de Asociaciones que incluye un componente comercial equilibrado y ambicioso en la economía global. Abordando las negociaciones desde un eje regional, La Unión Europea inició las negociaciones de asociación con centro américa en 2007 y las reactivó en 2010 tras haber sido paralizadas dada la crisis interna en Honduras.

A modo de conclusión en este Acuerdo de Asociaciones se establece el marco adecuado para el futuro desarrollo de relaciones birregionales en cuanto a las negociaciones políticas, la cooperación y el comercio. En 2008 la Unión Europea se convirtió en el segundo mayor socio comercial de la región tras los Estados Unidos, con una cuota de mercado estable de aproximadamente un 10%. Las exportaciones de Centro América dirigidas a la Unión Europea se centran en productos agrícolas, primeramente café, plátanos y otros alimentos, que en conjunto representaron un 36% de las exportaciones realizadas a la UE en 2007. Por otro lado, las exportaciones de la Unión Europea a Centroamérica están formadas por productos químicos, maquinarias, buques, embarcaciones, vehículos y combustibles.

Desarrollo en el proceso de Cooperación entre la Unión Europea y América Latina

La cooperación para el desarrollo representa uno de los objetivos fundamentales de la Asociación Estratégica Birregional en las cumbres de la Unión Europea, América Latina y el Caribe. Es indispensable para lograr la disminución de la pobreza y la cohesión social. Las circunstancias han cambiado para bien con la cooperación regional, pero no es suficiente, hasta el punto de que la Comisión Europea le da importancia a este tema para que la asociación entre la Unión Europea y ALC sea más eficiente, proponiendo entre otros temas, una colaboración mucho más beneficiosa para mejorar la comprensión entre ambas regiones.

El principal cometido de la política de ayuda y cooperación de la Comisión en el periodo 2007 - 2013 es luchar contra la pobreza, de acuerdo a la comisión europea. La Política de cooperación al desarrollo es prioritaria, a la vez que la régimen comercial general, el comercio exterior y de confianza común entre ambas regiones. Dentro de las relaciones bilaterales los principales temas políticos que la Unión Europea promueve es el desarrollo en América Latina que en la próxima década se recogen claramente en el Comunicado emitido por la Comisión Europea en setiembre de 2009 que llevó como título “La Unión Europea y América Latina: Una Asociación

de Actores Globales”. Se abarcan temas diversos como: diálogo económico y financiero, medio ambiente, ciencia, investigación y tecnología, migración, cambio en el clima, trabajo y áreas sociales.

El sector financiero presenta falencias, ya que no se prevén los objetivos convenidos a desarrollar en el intervalo de tiempo de 2007 a 2013 respecto a la cooperación conjunta en programas de cooperación. En el año 2006, la Unión Europea actualizó el marco jurídico con respecto a la colaboración exterior. Se logran nuevos fines financieros y es debido a una disminución y clasificación de los instrumentos financieros y es gracias a una disminución y clasificación de los instrumentos financieros que hasta entonces se venían utilizando, que se puede hablar de alrededor de treinta y cinco instrumentos que se minimizaron a tan solo diez, que se agregan en la perspectiva financiera de 2007 - 2013, el presupuesto plurianual para financiar las actividades de la U.E

La Unión Europea en el plano político implementó una Política de comercio Exterior y de confianza de todos para consolidar el proceso de integración regional latinoamericano. La Unión Europea hace una descripción de la política exterior como una colaboración entre la Unión Europea y Latinoamérica y la recomendación de la misma como actor mundial en 2005, la Unión Europea ha establecido agendas políticas y económicas bilaterales birregionales en un claro apoyo de las relaciones entre la Unión Europea y Latinoamérica. Sus objetivos principales que son puntos prioritarios dentro de la política estratégica de la Unión Europea giran en torno al fomento de la integración regional y las negociaciones para establecer acuerdos asociados con subregiones de Latinoamérica, dirigir el desarrollo de la cooperación hacia la disminución de la pobreza y las diferencias sociales y mejorar los niveles educativos, según la comisión de la Comunidad Europea.

3. Impacto en la Integración económica entre China y América Latina

Participación de la Economía y Política China en Latinoamérica

La República Popular China comenzó un plan de transformaciones económicas en 1978 que defendía el socialismo con peculiaridades propias basadas en reformas y apertura, de acuerdo a la Agencia Central de Inteligencia de EE.UU.

De acuerdo a la Comisión Económica y Social de las Naciones Unidas para Asia y Pacífico, China vendrá a ser la segunda potencia a nivel económico en un porvenir

próximo, únicamente después de los Estados Unidos, con un desarrollo constante y la sólida cooperación sostenida con estados de muchas regiones a nivel internacional.

Tras la implementación de reformas políticas y económicas, la economía china ha llegado a depender en gran parte de la exportación y el comercio al extranjero. En 1995, el régimen chino comenzó a realizar acuerdos y su entrada en la Organización Mundial del Comercio OMC y alcanzo la proclamación en diciembre de 2001, de acuerdo a Rhys Jenkins en Global Expansión and Latín América.

Posterior a la reforma de la ubicación china en la asociación internacional, el estado se ha transformado en un ente de primer carácter, contribuyendo con elevados niveles de inversión extranjera directamente a nivel internacional. Hasta la actualidad, los estados de América Latina habían quedado dependientes de la inversión extranjera directa para sus proyectos de integración y cooperación a los cambios políticos y de crecimiento económico, de acuerdo al reporte de 2011 de la CEPAL.

En 2010, América Latina obtuvo un 10% de las financiaciones extranjeras directas, añadiendo las de China, superior al 5% en 2007. También, según un reporte de la ONU en 2010, Latinoamérica obtuvo aproximadamente un 40%, con 113,000 millones de dólares en inversiones provenientes del extranjero, siguiendo el 9% de China, en relación a la información de la “BBC News”. El inversor fundamental de los países en crecimiento ha sido China, favoreciendo su modelo de desarrollo e intensificando sus influencias políticas en el mundo. Según un reporte del congreso estadounidense, China ha invertido en África, Latinoamérica y el sureste asiático más que en otras regiones, según “China’s Foreign Aid Activities in África, Latin America and SSoutheast Asia”.

El modelo que ha creado China de acuerdo a sus condiciones, se basa en la interrelación comercial con los países a nivel mundial, que tienden a satisfacer los requerimientos básicos, gracias a su desarrollo y avances exponenciales en los últimos años. Dado este desarrollo económico, y el progresivo incremento de fuerza política, el estado chino ha establecido vinculaciones con organizaciones y Jefes de estado de Latinoamérica.

Los Países Desarrollados han sufrido la presión del deterioro económico y financiera internacional, pero pese a esto China ha conseguido sacar ventaja a esta oportunidad para entrar de manera inmediata y progresiva a los recursos de los estados en crecimiento, que son ricos en recursos naturales, adicionalmente ejerce una fuerte intervención económica en todos estos países.

Como parte de la planificación de la Economía China Hacia el extranjero, el estado chino ha implementado una nueva planificación de puertas afuera, que busca una expansión de su economía, evaluando a los determinados miembros comerciales del exterior para más tarde elegirlos y cooperar a su avance social. Busca dar seguridad en el acceso continuo al suministro de las materias primas y los recursos naturales requeridos para sustentar el inmediato crecimiento económico del país.

El Gobierno de la República Popular China pasó de una estrategia nacional, hacia adentro, a otra dirigida hacia el exterior, que se ocupa del deterioro económico y financiera internacional y procuraba el crecimiento estable de su cuota de mercado en el exterior, aparte de contribuir con una alta cantidad de reservas de divisas. La planificación de liberalización comprende de tres elementos esenciales; en primero que el gobierno chino ha alentado a las empresas estatales a crear un modelo de negocios orientados al mercado internacional y también han apoyado sus cuotas de exportaciones en otros países. En segundo lugar, la estrategia nacional hacia el exterior ha traído consigo inversiones y adquisiciones en el extranjero en apoyo al objetivo a corto plazo del desarrollo regional y de la estrategia a largo plazo de una economía de mercado abierta al resto del mundo y, en tercer lugar, las empresas estatales, chinas han renovado la imagen de *made in china*, centrándose en el liderazgo, la innovación y la evaluación de la eficiencia de los bienes exportados el mercado exterior. De hecho, las empresas estatales han tratado de establecer más colaboraciones económicas y fomentar la competitividad internacional. China implementó su política exterior dando prioridad a las cuestiones económicas para alcanzar sus objetivos en la esfera internacional.

China se basa primordialmente en la política, la economía, los asuntos social y cultural, la paz y la seguridad que permitan consolidar la relación bilateral con América Latina en el Sistema Mundial. El gobierno de la República Popular China comenzó a estudiar con especial interés las relaciones mutuas.

Crecimiento de la Economía China en Latinoamérica

La relación entre china y Latinoamérica han crecido a gran velocidad debido al ganancias de China en la OMC. Ya desde entonces, un amplio número de funcionarios chinos de alto nivel han visitado el hemisferio oeste.

El primordial esquema de estudio, es la inmediata implementación de la economía china que brinda una oportunidad para el desarrollo y crecimiento de América Latina.

La segunda característica de las vinculaciones entre China y América Latina, es que el poderío chino en el mundo es un elemento indiscutible en el sistema de globalización económica.

El régimen chino ha abierto las oportunidades de comercio bilateral con los países de Sudamérica rico en recursos naturales y productos manufacturados, para satisfacer al mercado interior chino. La República Popular China también ha intensificado las relaciones con Brasil, Chile, Perú y Argentina, que produce grandes cantidades de recursos naturales, respondiendo así a las demandas chinas en Sudamérica.

En cuanto a la emergencia China, se observa que el comercio es el pilar básico de la expansión del país en el mercado de Latinoamérica, tradicionalmente dependiente de las inversiones extranjeras para completar su transformación económica desde el siglo XIX. Si la presencia china continua en aumento, Latinoamérica será uno de los grandes beneficiados de la integración económica entre ambas regiones.

La relación entre China y Latinoamérica se ha centrado en el impacto económico causado al incrementar la inversión directa china no enfocándose en sus actividades en la industria manufacturera, principalmente en los casos de México y América Central, en Latinoamérica. Además de ello China ofrece una alternativa a las relaciones Sur - Sur, fomentando el libre comercio con Brasil, Chile, Perú y Argentina. Para estos países el mercado chino está muy interesado puesto que son poseedores de bien más buscado por China, es decir, recursos energéticos y materias primas. Por último, cabe destacar que la economía china ha crecido vertiginosamente gracias a las reformas políticas y que la economía china ha crecido vertiginosamente gracias a las reformas políticas y económicas implantada, abriéndose a la cooperación en forma de alianzas internacionales y presentándose como una gran potencia del sistema global.

Tras su ingreso en la Organización Mundial del Comercio en 2001, el gobierno chino necesitaba reforzar las relaciones internacionales, sobre todo con los países de Latinoamérica que ofrecían grandes ventajas comerciales al mercado interior chino y a tal fin se logró avanzar en las negociaciones bilaterales del libre comercio en el comercio internacional.

Acuerdos de Libre comercio de China

Según un informe de la OMC, los países miembros han firmado más de 400 acuerdos de comercio regional hasta el siglo XXI. China ha participado activamente en la

integración económica regional mientras el gobierno ahonda en la transformación industrial en una economía de mercado dentro de su estrategia nacional de largo plazo.

En estos tiempos, China está dedicada a las industrias manufactureras, el libre comercio internacional, que se determina en el crecimiento del PIB. China ha promocionado una plataforma de tratados de libre comercio que estimule su desarrollo económico y social, y refuerce su posición geopolítica respecto a los países vecinos y a escala internacional. La política china de acuerdos de libre comercio se caracteriza fundamentalmente por la consolidación de la colaboración regional, el camino hacia un sistema global y el manejo de los recursos naturales en apoyo de su propio desarrollo socioeconómico presente y futuro.

Mediante la planificación china de tratados de libre comercio, el país ha negociado y firmado quince acuerdos de libre comercio con 28 economías, de los cuales diez ya se encuentran en vigencia. China negocia con países vecinos como lo es Japón, Corea y la India, que incentiva el crecimiento de la económica regional. China busca prioritariamente la firma de tratados de libre comercio con países grandes, con países vecinos como segunda opción y pequeños países en desarrollo como tercera opción.

Desde un punto de vista, del corto plazo, China se presenta como una economía hegemónica efectiva. Adicional a esto, el gobierno tiene planeado establecer una plataforma internacional de tratados de libre comercio para desplegar su agenda económica y política en el sistema mundial.

En un análisis de la economía global, los Estados Unidos han presentado un débil crecimiento y ha sufrido la crisis financiera internacional, lo que generó un descenso de su interés de participación en asuntos exteriores. De esta forma, China ha pasado a convertirse en la nueva simbología económica, adentrándose en todas las regiones y especialmente Latinoamérica.

La participación de China como un nuevo actor internacional que ha participado con su inversión directa y comercio en apoyo de los países latinoamericanos, favoreciendo su crecimiento exportador mediante los recursos naturales, la inversión de capital extranjero directamente y el comercio bilateral como alternativa al poder estadounidense o europeo en la economía mundial.

Previamente al análisis de la expansión económica internacional, China se dio cuenta de la relevancia de Latinoamérica en cuanto el gobierno profundizaba la apertura de su mercado al resto del mundo.

4. Análisis de Resultados Generales

La base del modelo chino, en cuanto a comercio exterior se basa en el aumento de los bienes que se envían al extranjero y las que se importan especialmente materias primarias y bienes de la naturaleza entre las dos regiones mediante de las industrias del estado. El esquema de los Estados Unidos y la Unión Europea, acuerdan en un ámbito igualitario, de País a País. El Estado Chino, aunque también trabaja de estado a estado, y actúe del mismo modo, pone mucha presión para que el fin beneficie la colocación de sus empresas regionales. China está ampliando una novedosa planificación que tiene que ver con establecer nuevas relaciones de comercio a través del incremento del intercambio entre los dos países, a propósito de un marco de integración latinoamericana.

La implementación del modelo chino se basa en firmar TLC con los países que le pueden ofrecer recursos naturales y materias primas, utilizando las compañías estatales, favoreciendo sus inversiones en dichos países con el objetivo de obtener beneficios y así poder reafirmar su propio desarrollo económico. Si se hace una comparación entre el modelo estadounidense y el modelo de Europa, el esquema chino es una oportunidad llamativa a un menor lapso de tiempo, debido a que plantea conseguir elevadas cifras de inversiones del exterior directamente. China enfoca su incremento de controles en la región en esta gran capacidad de inversión, y por tanto no necesita de asociarse con Estados Unidos y la Unión Europea. La estrategia china, basada en temas en particulares, como insumos de bienes primarios y energía, y en vista de su potencial para negociar, suele protocolizar los acuerdos de forma acertada y de manera más inmediata que EEUU o la U.E.

China, al incluirse e integrarse al sistema de globalización en América Latina así como en su economía, ha creado nueva alternativa, puesto que no comparte el objetivo de Estados Unidos y la Unión Europea de fomentar del libre mercado en el contexto de un mercado global, y seguro nuevas reglas del juego. Lo antes mencionado complica el proceso de integración en la economía en el mundo, en vista de los indicadores que ha originado su capacidad de inversión y negociación, lo cual por otra parte se ha visto empeorado por el debilitamiento de Estados Unidos y la Unión Europea dada la crisis financiera.

Las bases y objetivos del comercio exterior de China son claros, sobre las inversiones bilaterales con los Estados en América Latina para cumplir los requerimientos de la región en cuanto a energía y materias primas, sin buscar una asociación más profunda. Lo que puede significar una amenaza considerable puesto que es un solo

país, a diferencia de la Unión Europea, que posee gran capacidad económica y que se halla en una posición de deseos de dominio a diferencia de los Estados Unidos. Lo que hace se le vea como una opción más atractiva que los Estados Unidos dados los antecedentes históricos y el desplazamiento del núcleo de las relaciones internacionales hacia Asia Pacífico.

La era de la Globalización trae consigo un contexto de integración económica, donde China es el nuevo actor que atrae los flujos capitales internacionales, que ofrece inversión extranjera directa, fomenta el desarrollo del libre comercio de materias primas en la que se basa su crecimiento económico y político, habiendo conseguido ser un actor protagonista a nivel global.⁷⁸ La Globalización económica ha incrementado su dependencia hacia el libre comercio e inversión en materias primas y productos básicos, que basan ideología de nacionalista para proteger intereses nacionales en la economía mundial.

Desde el plano del nuevo regionalismo, China es un actor principal que influye rápidamente en la integración latinoamericana una vez que los países han enfatizado la liberalización amplia de mercados con actores externos, a través de los tratados de libre comercio, en el mercado global del siglo XXI. En América Latina, China sólo negocia los Tratados de Libre Comercio, con los países donde ofrecen materias primas por sus intereses económicos. Adicional a esto, los TLCs del modelo de la Economía China no promueven los establecimientos de normas estables y transparentes en la integración económica.

Desde una perspectiva global, la política exterior de China ha influido directamente en la expansión del mercado latinoamericano mediante la compra de materias primas en esta región por parte de empresas estatales de China. Del mismo modo el modelo chino no adopta la característica de protagonismo empresarial del Nuevo Regionalismo en América Latina y las empresas del estado no son áreas privadas que colaboren con la profundización de la integración latinoamericana en la económica global. Por otro lado, las empresas estatales del modelo chino no han tenido acuerdos ni han participado de otros modelos y tratados como lo que ya tenían Estados Unidos y la Unión Europea, lo que lleva a China, en cierto modo a no tener un papel protagónico en el proceso de integración regional en Latinoamérica.

La inversión extranjera directa de China ha tenido un incremento considerable, pero a pesar de ello se ha restringido a la adquisición de materiales primarios como la herramienta esencial de comercio exterior a través de sus industrias nacionales. El

78 Consideración de Gao Shangquan: Economics Globalization: Trends, Risks and Risk Prevention.

modelo chino constituye un eje de comercialización de un País que no permitiría la apertura del intercambio mundial en el proceso de integración. Se hace una comparación los TLCs de Estados Unidos y la Unión Europea realizadas en América Latina, los TLCs de China son cada vez son más persistentes con los valores de la OMC ya que no superan la esfera del comercio entre dos países lo cual promueve la dependencia en la economía total.

La estrategia Nacional que ha implementado el Gobierno Chino es la que busca la ganancia de ambas partes, en la cual China es el centro para los países Latinoamericanos, se ofrece inversión extranjera directa a cambio de materias primas y recursos energéticos que abarcan en gran parte los requerimientos de su mercado interno. Por eso el modelo chino favorece el comercio bilateral, para aumentar la exportación e importación entre ambas regiones, en vista que tiene requerimientos internos para incentivar la economía nacional que necesita cubrir y estos países son un buen mercado.

El modelo implementado por China tiene intereses comerciales para satisfacer su demanda nacional y por este motivo, apoya los procedimientos de integración de América Latina en la economía Global, vía economía china.

La implementación y desarrollo de la Inversión extranjera directa del modelo chino es un factor importante para aumentar el desarrollo económico de los países latinoamericanos en la integración económica global a corto plazo, pero implica desafíos puede generar un debilitamiento a corto plazo, debido a que estos países dependerían del comercio de China, sin desarrollar como se debe un papel independiente autónomo en el mercado global.

Por otro lado, la participación china reporta beneficios a los países latinoamericanos. En los actuales momentos, las inversiones que China ha dado por las compañías estatales en América Latina, ofrecen un modelo alternativo, y por tanto otras oportunidades si estos países deciden no aceptar los financiamientos de Estados Unidos y la Unión Europea.

CAPÍTULO 6

REFORMAS COMERCIALES - AP

Contenido

Introducción

1. Aspectos Globales de las Reformas Comerciales
 - 1.1. Conceptos Generales
2. Aperturas Comerciales en los Países de la AP
 - 2.1. Apertura Comercial de Chile
 - 2.2. Apertura Comercial de México
 - 2.3. Apertura Comercial de Colombia
 - 2.4. Apertura Comercial de Perú
 - 2.5. Análisis Sobre Reformas Comerciales

Introducción

El objetivo central del presente trabajo es analizar los resultados acelerados de la liberación comercial, mediante tratados y acuerdos en materia comercial y de inversión. Las economías del mundo emprenden en diferentes contextos una serie de programas de liberalización comercial, con la finalidad de dar salida a sus problemas internos ligados a la falta de mercados entre otros, aspirando así al crecimiento sostenible y equilibrado.

En el proceso de apertura comercial se imponen una serie de medidas político-económicas para que el sector externo se consolide como motor de la economía.

En base a lo que se entiende como uno de los principales aspectos sobre la globalización es la confirmación de que el intercambio comercial, más que la libre flujo de capital y el trabajo, es la base de la prosperidad general. Esta convicción refuerza lo que se entiende como la conveniencia de la apertura comercial, que proviene de la creencia irrefutable de que la teoría económica ha establecido la superioridad del libre comercio, aunque algunos modelos muestran que el libre comercio puede no ser la mejor.

Los programas de liberación económica tienen muchos caracteres en común a nivel internacional, pero no tienen necesariamente los mismos resultados. Las diversidades en sus resultados muestran las diferencias en los países mismos. La liberalización comercial y el intercambio comercial se ven más que todo como elementos fundamentales para una exitosa programación para desarrollo y desarrollo, sin embargo, la política comercial puede crear fuerzas contrarias en la distribución de los ingresos y el alivio de la pobreza, como suele suceder en un gran número de países Latinoamericanos.

1. Aspectos Globales de las Reformas Comerciales

1.1. Conceptos Generales

Objetivo de una Reforma de Política Comercial

En los últimos tiempos, se ha generado una integración global y apertura al comercio que busca generar crecimiento económico para los países, incrementando su nivel de empleo y reduciendo la pobreza. Para lograr un incremento más significativo de estos indicadores de crecimiento económico, los países se han centrado en reformas normativas sobre sus políticas de comerciales, creando un entorno mercantil favorable de manera que las empresas tengan las facilidades necesarias para obtener el logro en las exportaciones. Pese a ello es necesario mencionar que las políticas comerciales implican un proceso complicado que exige equilibrar tanto las competencias y los intereses que tienen naturaleza dispar, lo que genera que estas reformar se convierta en un reto para los sectores públicos y privados.

Con el fin de equilibrar las competencias e intereses generados, en el proceso de reformas, los gobiernos, deben de adoptar una visión de integración general de las políticas, leyes y reglamentos necesarios, los que deben de implantarse en la secuencia perfecta para diseñar un esquema que suponga un aporte mutuo e impulse a la competitividad y un contexto global benéfico para las empresas. Las políticas, leyes y reglamentos deben de acompañarse sinérgicamente para lograr exportaciones que generen un desarrollo sostenible. Del mismo modo los ministerios, órganos ya agencias administrativas deben de sincronizar para garantizar la coherencia de las políticas.

Asi mismo los gobiernos deben de buscar que en este proceso de reforma se consigan el correcto equilibrio entre los distintos intereses, garantizando la participación de todos los interesados, especialmente los provenientes del sector privado.

Una Reforma Comercial, puede resultar difícil en un corto plazo, por lo que se deben de tomar las previsiones necesarias para conseguir los objetivos requeridos que se manifestaran en un mediano y largo plazo.

Enfoque del Banco Mundial

El Banco Mundial, desempeña un papel importante en la configuración de las condiciones comerciales y de inversiones impuestas sobre los países en desarrollo,

así como sobre las políticas comerciales y de inversión que estos adoptan. A través de evaluaciones macroeconómicas y sectoriales, la asistencia técnica y los préstamos para proyectos y políticas, promoviendo la liberalización del comercio y la inversión.

En cuanto a las Reformas de Política Comercial, que como vimos buscan el crecimiento económico, se conoce que el Banco Mundial apoya dichas políticas que resulta en ocasiones casos de polémica. Debido a que se sostiene que los préstamos y asesoramiento en materia de política han limitado la capacidad de los estados en crecimiento de ser partícipes de sus propias reformas y sendas de desarrollo. Especialistas aducen además que la liberación comercial se presenta muchas veces de manera extravagante como un plan contra la pobreza, lo que a menudo deriva en consecuencias fiscales y costos sociales imprevistos.

Enfoque de la Organización Mundial del Comercio (OMC)

El fin esencial de la OMC es apoyar a que las corrientes comerciales fluyan con rapidez, libertad, equidad y previsibilidad. En relación a los países en crecimiento que representan las tres cuartas partes de los integrantes, incluye disposiciones específicas para ellos, por ejemplo, más tiempo para dar cumplimiento a los tratados y responsabilidades, medidas orientadas a elevar sus oportunidades comerciales y servicio para apoyarlos a crear la infraestructura requerida para realizar las tareas relacionadas con la OMC, solucionar las diferencias e implementar las normas técnicas. Para lograr sus objetivos, la OMC tiene la función de:

- Organizar y controlar los acuerdos comerciales
- Ser parte de foros para los acuerdos comerciales.
- solucionar las diferencias comerciales
- Evaluar las políticas comerciales regionales
- Colaborar con los países en crecimiento en lo que corresponde a la política comercial, brindándoles asistencia técnica y dirigiendo programas de capacitación.
- Coadyuvar con otras instituciones internacionales.

Evolución Teórica del Comercio y el Crecimiento

Mercantilismo y Apertura Comercial

El objeto del éxito económico nacional se podía ver en la producción de metales preciosos en la cual, bajo la premura de la estática de los recursos naturales, se refería al escenario económico mundial como un “juego de suma cero” donde lo que unos suman otros lo restan, por lo que se creía definitivo el refuerzo de los gobierno-pueblo y las resoluciones privada y sin evaluación actuaban contra el fin principal de reservar metales. Por ello se hacía muy importante sostener una balanza de pagos favorable, es decir que las exportaciones tengan más lugar que las importaciones en el intercambio comercial. El resultado crecimiento de la disponibilidad monetaria, al ver la economía en un nivel más bajo de las ofertas laborales, se pensaba incrementaría el empleo y la producción y no siempre la crisis monetaria. Una balanza comercial no favorable conllevaría resultados opuestos no aspirados.

La Corriente Ortodoxa y la Apertura Comercial

Pensamiento Clásico

Para el siglo XVIII se originaron nuevas propuestas en contraposición con el pensamiento mercantilista, entre las cuales se puede señalar a David Hume que afirmaba que la reserva de metal cooperaría a elevar la oferta monetaria, lo cual incentivaría el nivel de los precios y los sueldos y, por lo cual, restaría la competitividad del país con mayores exportaciones; ocurriendo lo contrario en el país más débil. Pues el comercio entre países sirve como mecanismo de equilibrio automático para mantener posicionada la balanza comercial.

Después Adam Smith escribió que la riqueza de una nación se basaba en la facultad productiva de la misma y no en el predominio de metales preciosos; el éxito de dicha capacidad era propia en un contexto donde los entes privados pueden libremente perseguir sus objetivos, el cual los llevaría a definirse intercambiando bienes y servicios en pro de sus propias destrezas. Por ello el papel indicado del estado es apoyar el libre funcionamiento del mercado en función al respeto por los derechos de propiedad (“la mano invisible”) y los países deberían especializarse y exportar aquellos productos en los cuales obtenga una ventaja absoluta, ventajas diferenciales pues el comercio es un juego de adición positiva que recae en mutuo beneficios.

Más tarde, David Ricardo retoma la teoría de Smith confirmando que las sumas de ingresos del comercio también pueden ser producto de las ventajas comparativas. Parte, al igual que todos los clásicos, basándose la teoría del valor-trabajo que se orienta a que el valor de un bien está directamente asociado con el nivel de trabajo que da lugar en su proceso de producción. Con lo cual las mercancías que se exportan no especialmente deben ser las de más bajo costo internacional de producción, sino aquellas que tienen un más bajo precios relativos en comparación al de otros estados.

La Escuela Neoclásica y la Apertura Comercial

En la década del siglo XX se aplicaron varias reformas al diseño inicial de Ricardo, como es la teoría del precio que preveo no su aplicación al trabajo sino el uso que la demanda de estos origina, bajo un contexto de equilibrio general donde se correlaciona todas las variantes económicas, sumando el factor capital al resumen del proceso productivo en conjunto con el supuesto de niveles marginales decrecientes. Quizá los aportes más resaltantes son debidas a las investigaciones de los economistas suecos Eli Filip Heckscher y Bertil Ohlin que dedujeron los beneficios diferenciales y métodos para especializarse en una materia para una óptima producción a partir de las dotes o prosperidad relativa de algunos elementos de los países. Estas ventajas originan precios variantes y correspondientes con elementos, como el procedimiento para la elaboración de cada bien es profundo en uno de los elementos, el intercambio de productos es relativo al comercio de elementos para la producción en cada nación demanda en el exterior su elemento relativo del que carece y oferta su elemento relativamente que produce naturalmente a gran escala. A largo tiempo los valores de estos bienes se asemejan mundialmente y del mismo modo los “precios de los bienes” comercializados.

La Corriente Heterodoxa y la Apertura Comercial

Pensamiento Marxista

Para Marx las relaciones internacionales económicas del capitalismo es esencial para el desarrollo del mismo, el capital se refuerza con la integración de un mercado global. Se muestra crítico con la propuesta de que el comercio haría ganar a ambos países expresando la relevancia de tener en cuenta las reformas cualitativas en el modelo económico y social que de él se derivan, diferenciándolo con los países

industriales y agrícolas, éstos tendrían resultados diferentes de la apertura y en general el intercambio fortalece el equilibrio existente.

La Hipótesis Centro-Periferia y la Apertura Comercial

Tomando en cuenta la opinión hecha por Marx, Raúl Prebisch y Hans Wolfgang Singer se criticó la definición clásica de los términos de intercambio y propusieron que los precios de productos básicos bajarían en relación a los industriales. Resaltaban que los países desarrollados, es decir el “centro”, sostienen el fruto de su evolución tecnológica y la esfera, o sea los estados en vías de desarrollo, aportan gran parte de su producción por costos mínimos; puesto que los primeros se intensifican en productos industrializados y los segundos lo hacen en bienes de la naturaleza. El desigual progreso de los precios internacionales impide aún más las posibilidades de crecimiento de los países periféricos. El fin ocasionado por la reducción de la flexibilidad de la compra de bienes esenciales respecto de la renta. La evolución tecnológica de los países desarrollados ha permitido, además de originar bienes sustitutos de los productos básicos, disminuir el uso de los mismos en dichos procesos en la producción.

Hay otras teorías incentivadas por las inconsistencias empíricas vistas en la corriente de pensamiento neo-clásica y la limitación de sus supuestos en base a el modelo de Heckscher-Ohlin, sin embargo, éstas no logran concretar un cuerpo teórico de entendimiento académico, sólo en las últimas tres décadas se ha progresado en esta dirección con estructuras más formales, los cuales se encuentran en franco desarrollo.

Apertura Comercial y el Crecimiento Económico

Existen evidencias de que las libertades comerciales no son del todo beneficiosas para los estados de menos ingresos y medios, y más todavía el trabajo empírico se puede observar poca relación entre las aperturas y el desarrollo. Las liberaciones comerciales planteadas en los 90's por los estados latinoamericanos lo que produjo una gran liberación de los comercios financieros. La inversión y liquidez de capital para las economías del continente originando colisiones contrarias. La apertura masiva de capitales origino que la tasa de cambio real se valorara, un poco más de lo que ya estaba por la disminución de la inflación, paralela al mantenimiento de la tasa por la cotización de una divisa frente a otra; por otro lado, el aumento del valor

de los precios relativos de los bienes con respecto al dólar frena la promoción de las exportaciones y estimula las importaciones.

La relación mostrada entre el desarrollo del PIB no confirma la que intentan señalar en los estudios teóricos y observaciones se aprecia que, a un mínimo aumento de PIB, se relaciona con un alto incremento de exportaciones, pero a un elevado aumento del PIB lo que relaciona un menor crecimiento de las exportaciones.

En los años 90, la rápida y abierta de las economías conllevó a una reforma, más o menos destacada, de los factores de producción de las economías latinoamericanas. Algunas obedecieron con “primarizarse” sustancialmente; otras se capacitaron en la exportación de productos industrializados de ensamblaje, con mucho valor añadido; otras encontraron una vía intermedia de producción, pero sin agregar a su aparato productivo elementos reales de observación y crecimiento. De todos modos, todos experimentaron una apertura importante entre el año 1985 y 2000, las exportaciones se quintuplicaron en México, se triplicaron en Argentina y se duplicaron en Brasil.

En aquellas economías que no mantuvieron la senda de la “reprimarización”, la inmediata apertura de las exportaciones industrializadas, y algunas veces la reforma de su contenido, no son tan necesarias para avalar el crecimiento de las importaciones durante las etapas de elevados incrementos, pero la brecha tiende formalmente a disminuirse. La reforma de un saldo negativo en uno positivo de la balanza comercial, aún depende en gran medida de la tasa de desarrollo. En unión con las economías latinoamericanas manifestaron indicadores positivos en las exportaciones entre 2000 y 2005, sin embargo, los efectos en las exportaciones no significa de igual forma al incremento del PIB.

Apertura Comercial y el Desarrollo Económico

La apertura comercial como eje del desarrollo es amplia, pero se requiere aclarar si los planes de apertura son necesarios para la disminución de la pobreza como reflejo de desarrollo, en particular en países de la periferia. Las medidas abiertas de liberalización pueden traer mejoramientos recíprocos en los niveles de ingresos y reducción de pobreza o en cambio pueden expandir más la línea entre los de alto nivel económico y pobres.

De acuerdo a la teoría clásica del comercio, la cual demuestra que, si una economía se relaciona con sectores productivos que requieren distintos tipos de trabajos, los

ingresos mejoraran en aquellos sectores en que los bienes son profundos en mano de obra dado que los valores de estos bienes serán más altos.

2. Aperturas Comerciales en los Países de la AP

2.1. Apertura Comercial de Chile

Chile ha sido una de las economías de más inmediato desarrollo en Latinoamérica en los últimos tiempos. Sin embargo, después de la demanda reflejada entre 2010 y 2012, la economía demostró una menor aceleración en el 2014 con un incremento del 1,9% y del 2,1% en 2015, según fuentes del Banco Mundial, afectada por un cambio hacia atrás en el sector minero originado por el fin del ciclode inversión, la bajada de los precios del cobre y la deficiencia en el consumo privado.

Se piensa que el desarrollo se vuelva a tener poco a poco a medida que las expectativas privadas mejoran. En primer lugar, se augura una menor aceleración para 2016, con un avance del PIB del 1,9% dado el bajo valor de cobre y la no recuperación de la demanda interna, y de lo que se poseía –lentamente– en 2017-2018 como resultado de la recuperación del precio del cobre y la inversión privada. Para 2017 se augura un incremento del 2,1%. Chile ha obtenido disminuciones relevantes en los niveles de pobreza y en una mayor prosperidad compartida en los últimos tiempos. La distribución de la población que se considera pobre (US\$ 2.5 por día) se minimizo del 7,7% en 2003 al 2,0% en 2014, y la pobreza media (US\$ 4 por día) se minimizo del 20,6% al 6,8% durante el mismo lapso de tiempo. Además, entre 2003 y 2014, las ganancias promedio del 40% de menos recursos se esparcieron en un 4,9%, sustancialmente más elevado que el aumento promedio de la población total (3,3%).

A pesar que de Chile ha experimentado un fuerte crecimiento durante los últimos 20 años, aun se enfrenta a importantes desafíos, por lo que cuenta con una base sólida en cuanto a su manejo económico y fiscal que se espera aumente su tasa de expansión en el medio y largo plazo, generando un crecimiento más inclusivo.

Cuadro 35. Tasa de Desocupación Trimestral en Chile (2010 - 2016)

	Meses	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
TASA DE DESOCUPACIÓN TRIMESTRAL	Dic - Feb							
	Ene - Mar	9.0	7.3	6.4	6.2	6.1	6.1	5.9
	Feb - Abr							
	Mar - May	8.6	7.3	6.6	6.2	6.5	6.1	6.3
	Abr - Jun	8.8	7.0	6.5	6.4	6.1	6.1	6.4
	May - Jul	8.5	7.2	6.7	6.4	6.3	6.6	6.8
	Jul - Sep	8.3	7.2	6.6	6.2	6.5	6.5	6.9
			7.5	6.5	5.7	6.5	6.6	7.1
						6.7	6.5	6.9
	Jul - Sep	8.0	7.4	6.5	5.7	6.6	6.4	6.8
	Ago - Oct	7.6	7.2	6.6	5.8	6.4	6.3	6.4
	Sep - Nov	7.1	7.1	6.2	5.7	6.1	6.1	
	Oct - Dic	7.1	6.6	6.1	5.7	6.0	5.8	
	Nov - ene	7.3	6.6	6.0	6.1	6.2	5.8	

Fuente. Instituto nacional de estadística - INE

Reformas Económicas

La organización de Alianza con el País (EAP) 2011-2016 se beneficia de la exitosa experiencia de la planificación anterior del Grupo del Banco Mundial en Chile. El sólido marco institucional, la estabilidad económica y el nivel en relación más desarrollado de crecimiento que permiten una colaboración en la que el valor agregado del Grupo consiste principalmente en el programa de conocimiento.

En un ámbito de pocos requerimientos de financiamiento y mucho acceso a los mercados de capitales con márgenes bajos, la demanda chilena de servicios se ha enfocado en la dotación de asistencia técnica y otros bienes de apreciación en temas en los que el Banco tiene una ventaja comparativa diferencial con otros países y puede colaborar en el crecimiento del país hacia el logro de sus objetivos de crecimiento. Además, para el Banco se trata de una importante inversión en dos sentidos, puesto que las experiencias de desarrollo de Chile en las décadas pasadas son altamente valoradas por otros clientes, y una colaboración continua puede tener consecuencias importantes para el trabajo del Banco Mundial en otros países, así como profundizar el intercambio Sur-Sur.

Es por eso que el régimen de Chile y el Banco Mundial han convenido un tratado de cooperación para instaurar en Chile el primer Centro de Investigación y Desarrollo de este organismo multilateral en América Latina y el segundo que se ubica además de Washington DC (el otro centro está en Kuala Lumpur, Malasia). El Centro, con una dirección regional y mundial, llevará a cabo un deseable programa de investigación, entrelazado en las bases de datos del Banco Mundial.

El fin de la EAP es reforzar la visión del Gobierno de Chile de eliminar la pobreza en gran medida y tener un estatus de país desarrollado hacia fines del año. Este apoyo será realizado mediante una entrada enfocada en áreas específicas, los cuales han sido repartidos en tres áreas que coinciden con el programa de desarrollo del Gobierno: “Actualización del sector público”.

- Ofertar empleos y mejoras de la igualdad.
- Impulso de inversiones sustentables.

Políticas de Comercio Exterior

Chile presenta una economía muy amplia y que depende del comercio internacional. Este representa 66% del PIB del país (OMC, media 2012-2014). Chile obedece a los esquemas de la liberalización comercial y ha plasmado tratados de apertura comercial con variadas economías de potencial, más que todo con la de Corea del Sur, Unión Europea, Estados Unidos, y China. Sus beneficios competitivo en el plano económico (renta minera, el área agrícola luego de tiempo y competencia) le concede el acceso a los amplios comercios del norte del continente, de Europa y Asia Pacífico (al igual que, recientemente, de Sudamérica, sobre todo Brasil).

De acuerdo al cuadro n° 2, vemos como la balanza comercial de Chile evidencia un descenso del año 2011 al 2012, posteriormente se incrementa en el año 2014 y mantiene esta tendencia en el 2015. En cuanto a la participación sobre el PBI de las exportaciones de productos y servicios, estas últimas representan un descenso progresivo en sobre dicha participación, en el año 2011 representa un 38.1% y posteriormente desciende 3 puntos porcentuales aproximadamente, para obtener un ligero repunte en el año 2014 y posteriormente descender en a 30.1% en cuando a la mencionada participación en el año 2015⁷⁹.

79 Santander Trade Portal (Noviembre de 2016). Cifras de Comercio Exterior de Chile <https://es.portal.santandertrade.com/analizar-mercados/chile/cifras-comercio-exterior>

Cuadro 36. Indicadores de Comercio Exterior en Chile (2011 - 2015)

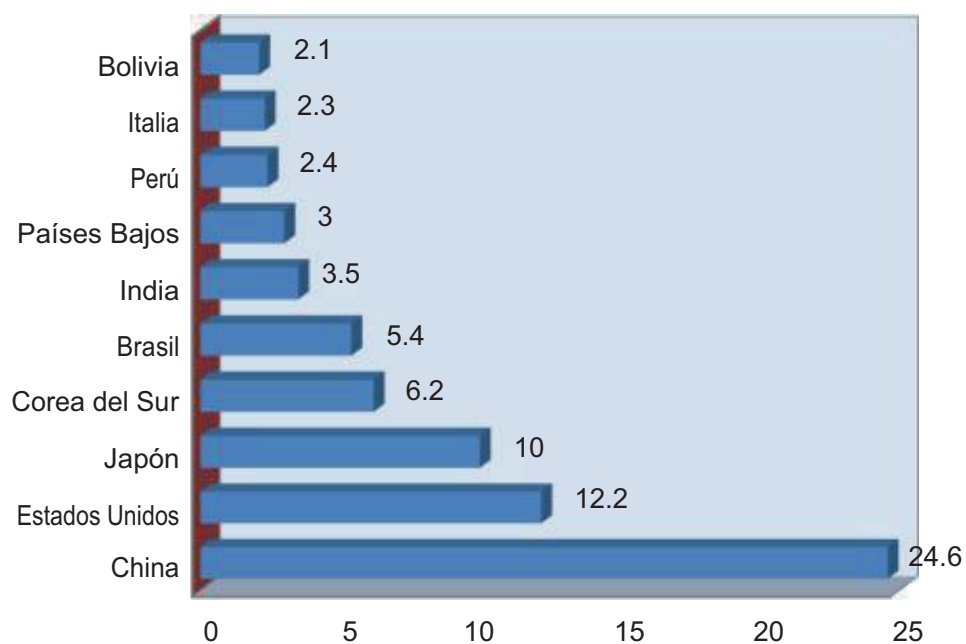
Indicadores de comercio exterior	2011	2012	2013	2014	2015
Importación de bienes (millones de USD)	74.695	80.073	79.249	72.159	63.039
Exportación de bienes (millones de USD)	81.438	77.791	76.477	75.675	63.362
Importación de servicios (millones de USD)	16.178	15.131	15.855	14.724	13.444
Exportación de servicios (millones de USD)	13.105	12.387	12.452	10.967	9.737
Balanza comercial (millones de USD)	11.041	2.333	1.708	6.344	3.494
Comercio exterior (en % del PIB)	72.9	68.8	65.4	65.9	60.4
Importación de bienes y servicios (crecimiento anual en %)	16.0	4.8	2.1	-5.7	-2.8
Exportación de bienes y servicios (crecimiento anual en %)	5.5	0.1	3.3	1.1	-1.9
Importación de bienes y servicios (en % del PIB)	34.9	34.5	33.1		

Fuente. WTO - World Trade Organisation; World Bank, últimos datos disponibles

Socios Comerciales

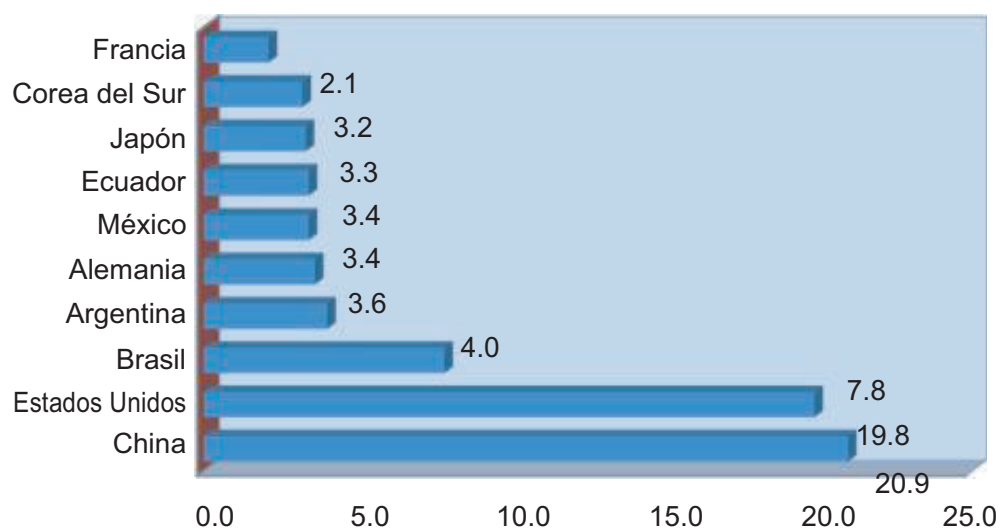
Los tres primordiales inversionistas de Chile son China, Estados Unidos y Japón. El estado comercializa al extranjero esencialmente cobre (50% de los bienes que se exporta), frutería y bienes de la pesca. Los que suministran primordialmente a Chile son Estados Unidos, Brasil, Argentina y China, Lo que se importa básicamente son los carburantes, recursos mineros e hidrocarburos, maquinarias, vehículos, herramientas de electricidad y electrónicos. Los servicios determinados por el 13% de las exportaciones y 17% de las importaciones.

Gráfico 24. Principales Destino de Exportaciones (% de las Exportaciones -2014)



Fuente. Comtrade, últimos datos disponibles

Gráfico 25. Principales Países Proveedores (% de las importaciones 2014)

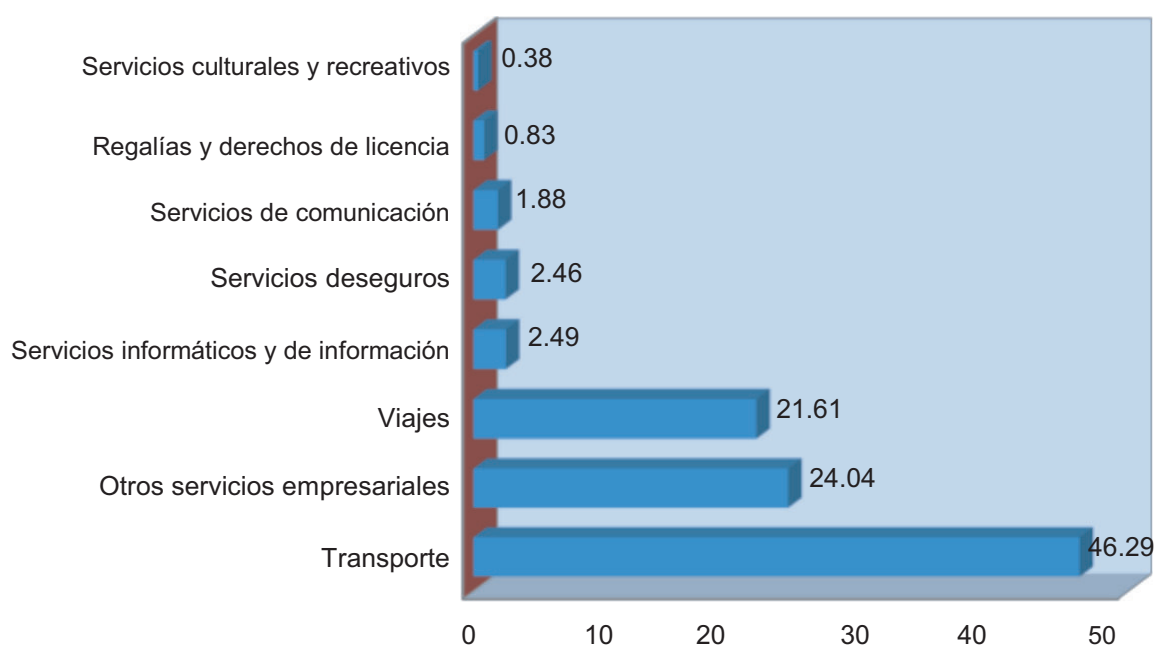


Fuente. Comtrade, últimos datos disponibles

Productos de Exportación

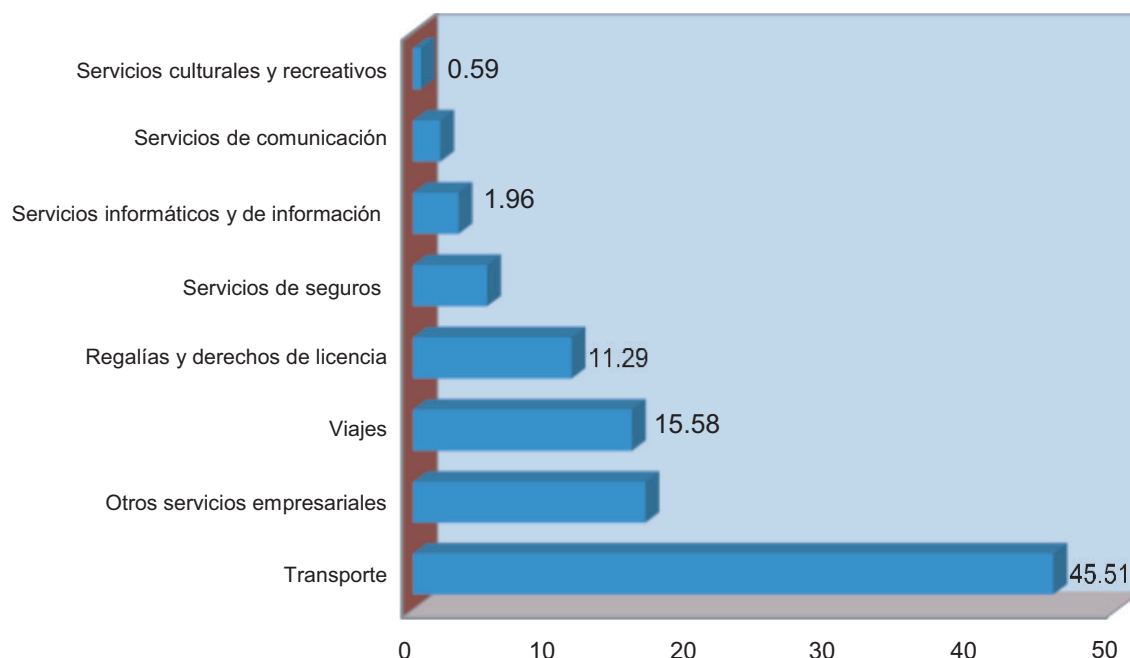
La balanza comercial de Chile presenta estructuralmente un excedente, pero este excedente se ha agotado desde 2011 con la disminución de los valores del cobre y la ralentización económica de China. Sin embargo, tras la caída del precio del petróleo, la devaluación del peso y la baja de la manda interna, la balanza comercial de Chile debiera mantenerse positiva en 2016.

Gráfico 26. 20,8 miles de mills. USD de servicios exportados (% participación por sector - 2014)



Fuente. División de Estadística de las Naciones Unidas, 2016

Gráfico 27. 27,4 miles de mills. USD de servicios importados (% participación por sector -2014)



Fuente. División de Estadística de las Naciones Unidas, 2016

2.2. Apertura Comercial de México

La economía mexicana continuó incrementándose a una tasa por año de 2.5 % durante la mayor parte de 2015 y a inicios de 2016, aunque se vislumbra que se baje la aceleración en un promedio de 2 % en 20⁸⁰, tras una poca restricción de la actividad económica en el segundo trimestre.

La apertura de la actividad económica va depender ahora totalmente del consumo privado, motivado a que la poca fuerza en las inversiones y exportaciones, de estos sectores ya no coadyuvan al desarrollo.

Una baja apreciación relevante del peso mexicano con el dólar estadounidense dio lugar en los años recientes, ya que el tipo de cambio elástico se ha usado de manera efectiva para amortiguar impactos externos. Hasta ahora, el cambio de la baja apreciación del tipo de cambio a los valores domésticos ha sido restringido en vista que la devaluación de la moneda se trasladó a un nivel poco a poco por debajo de la meta de 3 % del Banco Central. La posibilidad de que dicho impacto de

80 Banco Mundial (26 de septiembre de 2016) Panorama General de México <http://www.bancomundial.org/es/country/mexico/overview>

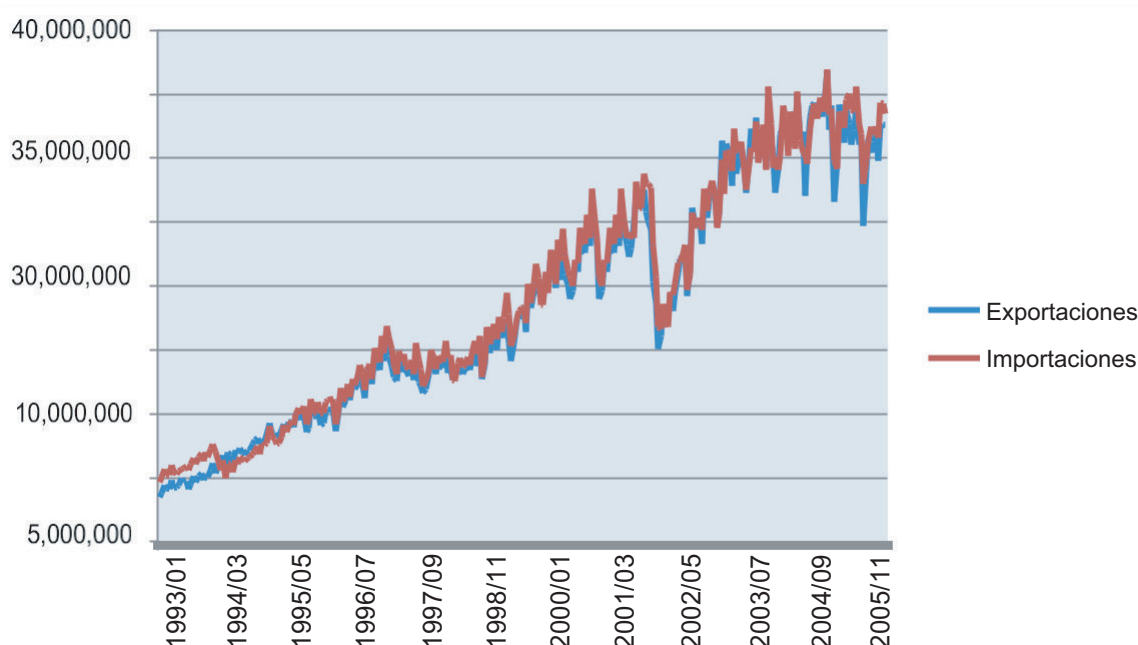
traslado de lugar luego de una depreciación agregada de la moneda es una de las primordiales preocupaciones de las representaciones monetarias que, en solución, incrementaron la tasa de política monetaria a 4.25 por ciento, de acuerdo al Banco Mundial.

Una orientación que se mantiene, de más de una década, hacia una más alta relación deuda-PIB (de un 29 % en 2007 a una cifra estimada en 50.5 % para finales de 2016), junto a mínimas ganancias petroleros, una débil situación financiera de la compañía nacional de petróleos Pemex, así como también una tasa de desarrollo económico alarmante, llevó a los entes de evaluación crediticia a observar la negación de las expectativas de las calificaciones (de grado de inversión) de la deuda del estado mexicano. En la actividad de la baja en los ingresos petroleros, el estado se aprovechó de la transformación tributaria aplicada en 2014 que incremento sustancialmente los ingresos no petroleros y empezó a reducir el gasto (no ineludible) en 2015 y 2016. Un recorte adicional en el gasto público para 2017, que se orienta a buscar un excedente en las ganancias en principio en casi una década, deberá parar el peso

La economía mexicana responde un medio externo complicado en donde la se mantiene de precios bajos para el petróleo, la normalización de la política monetaria en Estados Unidos, una baja aceleración en el comercio internacional y en el incremento económico mundial y una variedad de eventos geopolíticos podrían subir la aversión al riesgo y la cambiante finanza, estipulado desafíos a la seguridad económica y financiera de la nación, así como a sus perspectivas de crecimiento.

Las fundamentales en términos de políticas continuaran enfocadas en la implementación de políticas monetarias, financieras y tributarias moderadas para crear las condiciones de un incremento más sólido en el mediano plazo.

Gráfico 28. Balanza comercial - valores FOB (millones US\$) Exportaciones - Importaciones



Fuente. Instituto Nacional de Estadística y Geografía

Reformas Económicas

A partir de 1940 México comenzó un periodo llamada el milagro mexicano, esta etapa se denoto por ser de un desarrollo sustentable y fue modificado hacia la creación de un estado moderno e industrializado.

Los gobiernos presididos por Manuel Ávila Camacho y Miguel Alemán Valdés brindaron los instrumentos para proveer el crecimiento económico, la conformación del mercado interno y la incorporación de México en la economía global. La actividad industrial observó un fuerte desarrollo. La tasa de incremento del PIB (Producto Interno Bruto) logró tener entre 1947 y 1952 un promedio al año del 5.7%, con un elevado crecimiento en la productividad de la energía eléctrica y el petróleo y además de la industria manufacturera y de construcción.

De 1956 a 1970 la economía mexicana giró ciento ochenta grados, desarrollándose internamente, vía la sustitución de importaciones; es decir, México pasaría a producir lo que consumía. La economía mexicana se centró en el activismo del sector industrial, adquiriendo la seguridad de precios en concordancia a los problemas de producción y finanza por los que atravesó el país.

El desarrollo industrial en el período 1940-1970 sostuvo un movimiento de desarrollo sustentable, aunque enfocado en un mercado de captación que le brinda la política de protección elaborado por el Estado, evento que trajo como resultado el desarrollo de empresas no competitivas con el exterior, que les limitó conformarse mediante la exportación hacia mercados en el exterior; condición que no permitiría la elaboración de una auténtica industrialización moderna e independiente que coadyuve al desarrollo social del México posterior a una revolución.

La economía mexicana siguió creciendo a una tasa anual de 2.5 % durante la gran parte de 2015 y a inicios de 2016, sin embargo se prevé que disminuya la aceleración entorno de 2% en 2016, luego una leve restricción de la actividad económica en el segundo trimestre.

El despliegue de la actividad económica se corresponde totalmente con el consumo privado, motivado a la poca fuerza en las inversiones y exportaciones, estos sectores ya no aportan para el crecimiento.

Una más alta competencia en el exterior, tras una apreciable pérdida del valor real del peso mexicano frente al dólar estadounidense, aún no ha significado impulsos en los requerimientos externos. Las sólidas asociaciones verticales de suministro entre los productores de Estados Unidos y México conllevaron a que la actual pérdida de fuerza en la producción industrial en Estados Unidos se haya transferido a la industria manufacturera y a las exportaciones mexicanas.

Política de Comercio Exterior

El intercambio comercial de México ha sido, por temporadas, uno de los primordiales ejes del desarrollo económico y el avance en una nación. Este se refleja hoy cercano al 65% del PIB nacional y las exportaciones, aproximadamente de 30% (el doble de los niveles de 1986). Esta integración de México en el comercio global se dio a comienzos de los años 80, cuando se permitió la liberación de la economía y se implementó un esquema de crecimiento dirigido a la exportación, que ha originado que la producción mexicana se integre a los sistemas de producción internacional.

México se posiciona entre los principales 10 participantes en el comercio exterior; en 2013 fue el décimo exportador y noveno importador a nivel global, y el primero en las dos clasificaciones entre los estados de Latinoamérica y el Caribe. En ese año, México coadyuvo con 2.02% de las ventas al extranjero y con 2.07% de lo que se importa globalmente, lo que corresponde con su contribución al PIB mundial (más

o menos de 2%). De igual modo, en 2014, el comercio de México con el mundo añadió aproximadamente 800 mil millones de dólares, 397 mil mdd por el área de exportación y 399 mil mdd por importación y absorbió la financiación extranjera directamente por 22 mil 800 mdd, lo que lo estabilizó como el segundo en recibir entre los países de América Latina y el 13° a nivel mundial. En las tres últimas temporadas, las exportaciones mexicanas se han incrementado más de 18 veces al pasar de 21 mil 800 mdd a casi 397 mil mdd entre 1986 y 2014, y han variado de manera relevante. A comienzos de los años ochenta el hidrocarburo y sus derivados reflejaban 70% del precio de exportación; hoy el área de la industrialización aporta más de 86% de las exportaciones en total. De igual modo, las importaciones en México se duplicaron 33 veces al superar de 12 mil mdd a un nivel de 399 mil mdd en los iguales años. De las importaciones finales que opero nuestro país, 75% son insumos y 11.5% corresponde a la maquinaria y equipo que se usaban para tener una plataforma de exportación que fuese competente.

Estos números arrojaron no solo la posición que México ocupa en el comercio internacional, sino la importancia del intercambio comercial en el extranjero como un pilar fundamental de desarrollo de la economía mexicana. El comercio internacional ha sido un elemento de ganancias y avances, sobre todo para aquellas regiones, sectores y empresas del país que se han incorporado directamente o indirecta a estas operaciones. Mediante el comercio internacional, la producción ha permitido entrelazarse a los sistemas de producción mundial, donde ocurre gran parte de los intercambios comerciales. De seguro, el comercio de productos intermedios originado por las cadenas mundiales de precio ya sobrepasa al de bienes finales y representa más de 60% de la circulación mundial del comercio. No todos los Países y regiones han sido de igual modo responsables de aumentar las oportunidades y mejoras que brinda el comercio exterior, puesto que no todos han logrado unirse a las cadenas en el mundo de la industrialización. Se puede decir además que, la incorporación de los países y regiones del norte y centro del estado a los sistemas en el mundo de la producción ha fijado las comparaciones entre una y otra que ya existían entre los diversos Mexicanos, puesto que ha hecho más claras las diferencias entre regiones, sectores y empresas del estado que no han podido lograr encontrar una posición en estas.

2.3. Apertura Comercial de Colombia

Reformas Económicas

A finales de estos 23 años Colombia ha sufrido por transformaciones profundas de sus organismos, de la manera de hacer negocios y de su modelo de seguridad social, entre otros. Estas son los cinco cambios claves de este periodo.

La continua ejecución de reformas que intentan el mejoramiento de diversos ámbitos de la sociedad colombiana y proponer el crecimiento económico y el mejoramiento de la población ha dado lugar a las primordiales características de país.

- La ley 100 de 1993 y la 797 de 2003

Estos dos cambios reformaron el sistema de seguridad social. Con la primera se instauraron las Entidades Promotoras de Salud (EPS) como las empresas que están que representan a la salud de los colombianos, hoy con un ámbito casi universal. Se originaron dos sistemas de afiliación: uno contributivo y otro con aportes del estado.

Al mismo tiempo, la Ley 100 transformo el sistema de pensiones, brindándole vida a las administradoras de pensiones y cesantías, conocidas como el régimen privado o de ahorro individual, al tiempo que se sostuvo el sistema público o de prima media, primero representado por el Instituto de Seguros Sociales y ahora bajo Colpensiones.

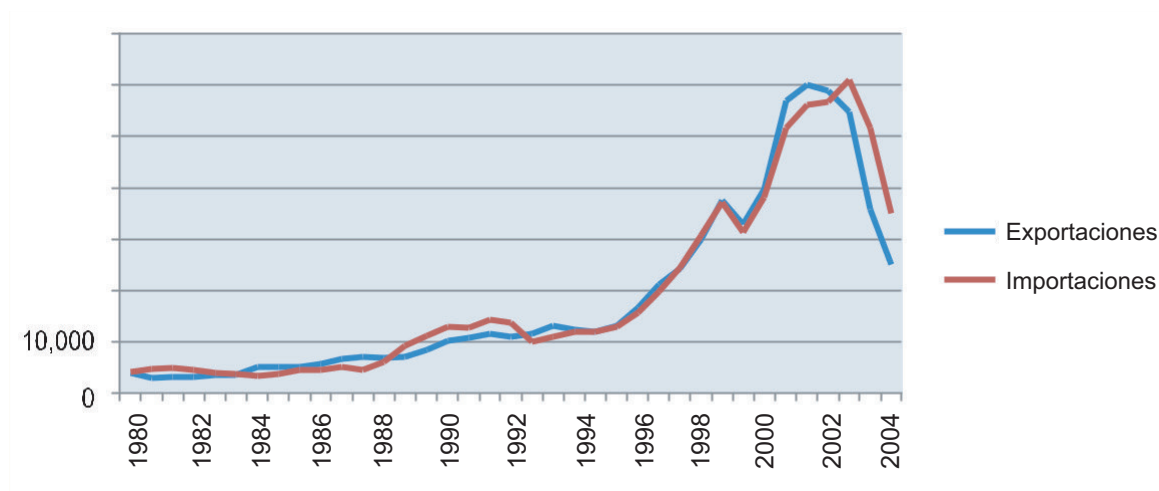
La ley 797 de 2003 comienza una correlación al régimen de pensiones que suprime los regímenes especiales, pero que aún no ha finalizado pues hay debates sobre el requerimiento de una nueva reforma pensional. Algo parecido pasa con la salud, puesto que, aunque se han ejecutado varias leyes para reacomodar el sistema, este continúa con serios problemas y con una sociedad de mucho más adultos mayores, por lo que se necesitaba más recursos.

Sin embargo, cualquier propuesta, por mínima que sea, ha significado diferencias en materia presupuestal y de gasto del País, así como en la manera de hacer negocios.

- Once cambios en 23 años

Si bien es cierto que todas las grandes transformaciones económicas que ha vivido el país desde 1993 han sido objeto de esta revista, las arancelarias se han posicionado en varias portadas y la causa es siempre lo mismo: los recursos no son suficientes y hace falta acumular más ingresos tributarios.

Gráfico 29. Balanza comercial - valores FOB (millones US\$) Exportaciones - Importaciones



Fuente. Departamento Administrativo Nacional de Estadística

Socios Comerciales

Colombia es la 53ª más alta economía que exporta a nivel mundial y la economía más difícil 57ª de negociaciones con el nivel de dificultad Económica (ECI). En 2014, Colombia exportó \$ 56,5 Miles de millones e importó \$ 61,5 Miles de millones, originando un índice comercial negativo de \$ 5,04 Miles de millones. En 2014 el PIB del País fue de \$ 377 Miles de millones y su PIB por habitante fue de \$ 13,4 Miles.

Las principales regiones de envío de las exportaciones de Colombia son los Estados Unidos (\$14,8 Miles de millones), China (\$5,76 Miles de millones), Panamá (\$3,64 Miles de millones), España (\$3,32 Miles de millones) y la India (\$2,75 Miles de millones). Los primeros comienzos de sus importaciones son los Estados Unidos (\$17,7 Miles de millones), China (\$11,5 Miles de millones), México (\$5,22 Miles de millones), Alemania (\$2,51 Miles de millones) y Brasil (\$2,47 Miles de millones).

Colombia tiene un espacio limítrofe con Costa Rica, las Islas Caimán, Honduras, Haití, República Dominicana, Nicaragua y Jamaica por el lado marítimo. Y Brasil, el Ecuador, Panamá, Venezuela y el Perú por tierra.

Aunque Venezuela siempre ha tenido buenas relaciones comerciales con Colombia debido a la crisis que ha venido llevando el primer país mencionado las exportaciones han decaído en gran medida siendo desplazado por otras economías locales como

la de Panamá que ha crecido hasta el segundo lugar en el último año, China también ha concretado varios acuerdos con Colombia que ha incrementado la exportación a este país respecto a otros años.

Productos de Exportación

Las principales exportaciones de Colombia son Petróleo Crudo (\$25,7 Miles de millones), Briquetas de carbón (\$7,59 Miles de millones), Refinado de Petróleo (\$2,77 Miles de millones), Café (\$2,66 Miles de millones) y Oro (\$1,76 Miles de millones), de acuerdo a la clasificación del Sistema Armonizado (HS). Sus principales importaciones son Refinado de Petróleo (\$7,19 Miles de millones), Coches (\$2,61 Miles de millones), Computadoras (\$1,98 Miles de millones), Aviones, helicópteros, y / o de la nave espacial (\$1,97 Miles de millones) y Equipos de Radiodifusión (\$1,74 Miles de millones).

Colombia posee como producto de mayor exportación a productos mineros, estos han sufrido una caída en la venta en los últimos años produciendo un déficit en su balanza comercial, la más grande en los últimos tiempos para Colombia, que afecto en gran medida al mercado local.

2.4. Apertura Comercial de Perú

Reformas Económicas

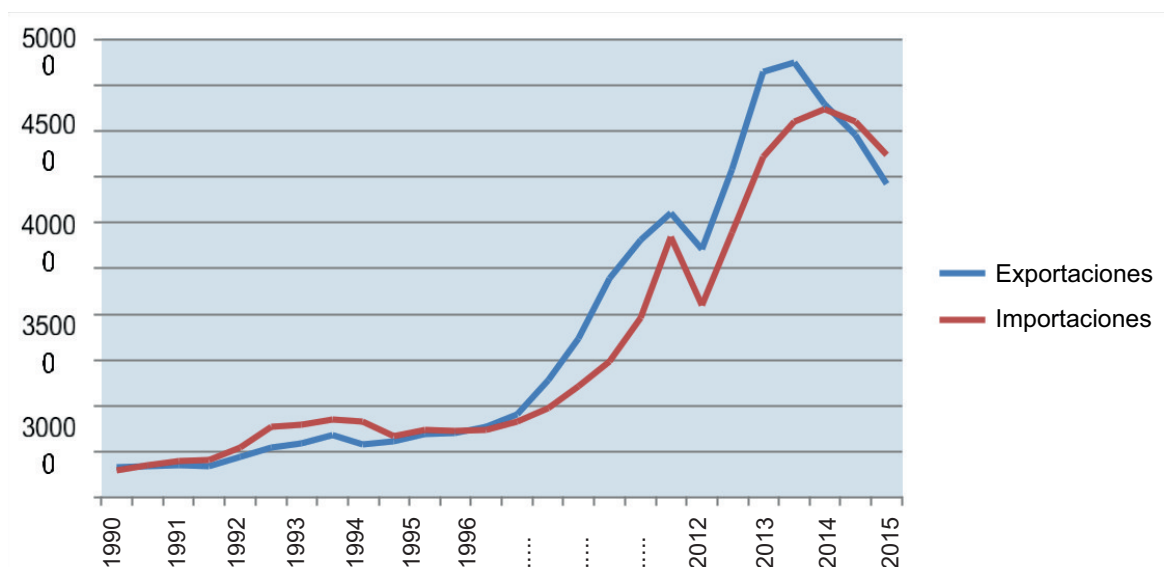
La transformación económica (por ejemplo, la reforma agraria) incluye una serie de disposiciones económicas, políticas, sociales y legislativas que se orientan reformar la estructura de la tierra del proletariado y la manera de producción de la misma.

Luego de la reforma agraria que se dio durante el gobierno de Velazco, el cual trajo consigo grandes cambios en la economía, el Perú no ha tenido una reforma de tal magnitud; hasta que se han comenzado a dar los tratados de libre comercio firmados con el fin de incentivar el incremento del PBI y con ello buscar el mejoramiento de los estándares sociales.

PBI, es el precio de producción de bienes y servicios exentos de ser duplicado durante un tiempo estipulado y dentro del territorio económico. Es un factor económico, que registra la producción de una economía, cabe decir que el desarrollo económico es el fin más significativo en un país de escasos recursos y con una gran cantidad de habitantes como el Perú con una proyección de 33.1 millones de habitantes al 2021.

En los actuales momentos existen cercano de varias instituciones realizadas por investigadores, sobre el incremento del PBI nacional 2015, que pueden finalizar divergiendo a los inversionistas privados que tienen que emplear respuestas importantes en sus portafolios de inversiones, la Cámara de Comercio de Lima auguraba 5.5% ahora 4.4%, el BBVA 6.5%, Credit Suisse menciona 4.3%, finalmente, ahora que han cambiado los cálculos se crecerá el 2015 en 2.1% únicamente.

Gráfico 30. Balanza comercial - valores FOB (millones US\$) Exportaciones - Importaciones - (1990 -2015)



Fuente. Banco Central de Reserva. Estadísticas de Balanza Comercial

Socios Comerciales

Hacia los años noventa el Perú comenzó a exportar una mayor cantidad de productos a otros países y apertura su mercado que le permitía importar a más bajos costo materias primas, equipos y tecnología que sus instituciones requerían para alcanzar más competencias. Así, Perú empezó a exportar utilizando algunos esquemas preferenciales en el comercio que países como Estados Unidos y la Unión Europea aportaban. Sin embargo, a que estos sistemas operaban bien, resultaron poco suficientes.

Las exportaciones peruanas continuaban elevándose, pero sin la certeza de que esas preferencias continuarían. Eso no permitía a los peruanos comenzar planes de exportación a mayor escala y al largo plazo.

Para asegurar la entrada de sus productos a esos mercados, el Perú se propuso negociar tratados comerciales con los países a los que más exportaba y vende hoy. Con tratados de Libre Comercio todos los provechos que Perú tenía para exportar ya no serían temporales ni limitados, sino que estarían asegurados en tratados Comerciales de gran envergadura y estable. Hoy, gracias a los TLC o tratados Comerciales del Perú, los más importantes mercados globales están receptivos, y millones de consumidores pueden degustar y disponer los productos y servicios que Perú tiene y exporta.

Esta página es una plataforma oficial del País, para dar a conocer a los ciudadanos sobre estos tratados Comerciales y la diversidad de oportunidades que brindan. Esta herramienta pública que una gran gama conocimientos sobre los Acuerdos Comerciales de los que el Perú es miembro está a fácil acceso del ciudadano desde agosto de 2011.

Este portal tiene además una plataforma de servicio directo al ciudadano, para dar respuestas a sus preguntas y saber sus planes comerciales. De este modo, Acuerdos Comerciales del Perú impulsa la interrelación directamente con el ciudadano que quiere ingresar en la cadena producción y exportación del Perú.

Hoy, que el Estado tiene todos estos tratados comerciales, el País se desempeña para que cada día más peruanos puedan aprovechar de ellos como consumidores, trabajadores o emprendedores parte a la cadena exportadora.

El 23% de las exportaciones se destinaron al mercado de Estados Unidos, al cual el Perú accede sin el pago de aranceles (lo mismo que a la Unión Europea) y con quien se ha negociado un Tratado de Libre Comercio. Otros importantes mercados son algunos países asiáticos como China y Japón, y países latinoamericanos con los que se tienen diversos acuerdos de liberación de aranceles.

Productos de Exportación

Los veinte productos más significativos son los siguientes:

- Minerales metalíferos, escorias y cenizas
- Perlas finas (de la naturaleza) o cultivadas, piedras hermosas o semipreciosas, metales
- Elegantes, chapados de metal precioso (plaqué) y la industrialización de estos materiales; bisutería; monedas

- Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su derivados; materias bituminosas; ceras minerales
- Cobre y sus manufacturas
- Frutas y frutos de consumo; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías.
- Sobrantes y desperdicios de las industrias alimentarias; alimentos manufacturados para animales.
- Joyas y complementos (accesorios), de vestir, de punto
- Café, té, yerba mate y especias
- Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos
- Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios
- Cinc y sus manufacturas
- Preparaciones de hortalizas, de frutas u otros frutos o demás partes de plantas.
- Plástico y sus manufacturas
- Sal; azufre; tierras y piedras; yesos, cales y cementos
- Estaño y sus manufacturas
- Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal.
- Productos químicos inorgánicos; compuestos inorgánicos u orgánicos de metal.
- Precioso, de elementos radiactivos, de metales de las tierras raras o de isótopos.
- Cacao y sus preparaciones
- Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, reactores nucleares, calderas; partes de estas máquinas o aparatos.

Las exportaciones en Perú siempre han estado lideradas por los productos primarios de la minería por lo que las fluctuaciones de estas dependen de la situación de los países compradores tales como China y Estados Unidos.

2.5. Análisis Sobre Reformas Comerciales

Determinar un plan de crecimiento global da legitimidad produce desarrollo económico elevado y ofrece una estrategia de incorporación internacional más eficiente que fácilmente buscando un punto de vista de integración. La apertura y asociación son el resumen, no lo que ocasiona, el desarrollo económico social.

Para el caso de Latinoamérica, los finales veinte años se ha propuesto hondar el crecimiento desde el terreno mundial, sabiendo que la integración global o la expansión económica era la respuesta para problemas de largos años, y además de la pobreza. Esta visión quiere decir que, con sin un número mínimo de países, esta incertidumbre no solo ha sido resuelta, sino que hay bajas condiciones para que lo sea. Aún más esta expectativa no solo no ha sido resuelta, sino que hay bajas probabilidades de que lo sea. Aún más esta afirmación por continuar la integración en el mundo y poder tener la seguridad de los mercados al parecer es una manera moderada, y a veces no tan moderada, desvirtuando la visión de los que operan las políticas públicas de aquellos temas que son base para el crecimiento como son la escasez de recursos económico de la población y los cambios económicos.

El hecho de haber adoptar políticas de liberación abruptas para salir de la crisis en los años ochenta puede evidenciar el declive en la batalla contra la pobreza en estos países. Por ejemplo, en el año 2002 el deterioro de la economía se expresó en toda Latinoamérica, excepción de Chile. La pobreza se incrementó y continuara incrementándose en todos los países en crisis, inclusive durante los primeros años de la búsqueda de mejora, porque la resistencia efímera hace en particular susceptibles a los pobres frente a la apertura.

El alto grado de diferencias en los extractos sociales tiene costos sustanciales, que elevan los niveles de pobreza y disminuyen el choque del crecimiento económico orientado a disminuirla. Es posible también deteriore el impulso económico dado, en particular cuando se incorpora a la falta de equilibrio en la disponibilidad al crédito y a la educación y a las problemáticas sociales. Una gran cantidad de los latinoamericanos consideran no adecuado los recientes niveles de diferencias entre uno y otro en los ingresos y una situación particularmente ineludible la interacción de la desigualdad de beneficios.

Por esta causa, los países latinoamericanos deben trabajar para sostener y terminar con su larga década de desigualdad, un primer lugar sería considerar que las regiones tienen niveles de crecimiento asimétrico así que los regímenes que se implanten en materia de liberalización comercial y captación de inversiones extranjeras deben de

estar acorde con estas variables. Se hace imprescindible promover proyectos de crecimiento regional que aporten estabilidad en la región y creen soluciones a los errores de mercado que conducen a efectos negativos frente a la disminución de la pobreza.

Chile, desde los años 90 inició su apertura comercial, lo que ha llevado a que se convierta en el país con más tratados de libre comercio del mundo, es por este motivo que las autoridades se han planteado profundizar las ventajas que entrega este sistema al País.

El hermano país del Sur, lleva más de 30 años agregando un estado abierto al exterior y más de 20 años negociando convenios de libre comercio, esto ha posibilitado que entre 1990 y 2016 las exportaciones se hayan multiplicado considerablemente.

En la actualidad se mantienen 22 contratos vigentes con 60 países que simbolizan el 85.7% del Producto Bruto Interno, según datos del INE. Adicional a ello se viene manejando el Transpacific Partnership (TPP), que abarca 12 economías de Asia Pacífico.

Uno de los tratados que ha suscrito Chile, ha sido con Tailandia, que fortifica el intercambio bilateral entre ambos países a parte de afianzar la incorporación de bienes chilenos en el sudeste asiático.

La firma de este TLC, permite el acceso preferencia inmediato de más de 90% de los productos chilenos a este país, lo que significa que los exportadores chilenos acceden en condiciones preferentes al intercambio de bienes con más de 70 millones de habitantes.

Transpacific Partnership es una iniciativa que nace como extensión del Acuerdo P4 (entre Brunei, Nueva Zelanda, Singapur y Chile). El procedimiento se inició en el año 2010, sin obstante, los gruesos de las negociaciones se han hecho durante el gobierno de Sebastián Piñera.

La iniciativa con mayor alcance es la Alianza del Pacífico, donde se integran cuatro economías de América Latina: Chile, Perú, Colombia y México.

CAPÍTULO 7

POLÍTICAS COMERCIALES ESTRATÉGICAS EN LOS PAÍSES ASIÁTICOS - MODELO DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES

Contenido

Introducción

1. Apertura Comercial en Países Asiáticos
2. Desarrollo Industrial y Promoción de las Exportaciones
3. Análisis sobre la Importancia de las Economías Asiáticas

Introducción

El Continente Asiático mantiene su posición como una de las regiones con mayor dinamismo en la economía mundial, pero actualmente ha presentado ciertos contratiempos de una recuperación mundial aún debilitada, su comercio mundial frenado y el impacto a corto plazo de la transición del crecimiento de China. A pesar de ello la región se encuentra en una posición favorable para enfrentar los retos que tiene por delante, en la medida en que intensifique sus esfuerzos de reforma. Con el objetivo de fortalecerse ante los riesgos mundiales y seguir siendo una fuente de dinamismo, las autoridades económicas de la región deberán seguir impulsando reformas estructurales para incrementar la productividad y crear esquema de maniobra en materia fiscal, al mismo tiempo que apoyan la demanda según sea necesario.

El crecimiento mundial se ha detenido en relación a la tasa de años anteriores, esto además del endurecimiento de las condiciones en las finanzas globales, añadido a un alto grado de mayores créditos y menor inversión en la región, podrían perjudicar negativamente al desarrollo regional. El ciclo financiero de forma particular, así como el financiamiento en medio de un escenario de deuda a gran escala significaría un riesgo exagerado para el desarrollo en Asia, en especial porque los niveles de deuda han aumentado de manera diferenciada en los últimos años en la gran parte de las principales economías de la región, además de China y Japón.

Si bien es cierto la transición económica de China hacía un desarrollo más sustentable es caótica en el mediano plazo tanto para este país como para la economía mundial, podrían producirse efectos de contagios contraproducentes en el corto plazo. La sostenibilidad de la economía China podrá tener un contagio sobre las economías regionales y los mercados financieros.

1. Apertura Comercial en Países Asiáticos

Japón

La escasa apertura comercial de Japón es resultado de su modelo de desarrollo económico e industrial y su inicio tardío de apertura hacia la formación de los acuerdos liberalizadores del comercio con otros países. Japón produce la casi totalidad de productos industriales para autoabastecer el mercado. Las excepciones son combustibles, materias primas y aquellos bienes de consumo con costes inferiores o con altos niveles de calidad. El nivel de autoabastecimiento en alimentos y bebidas llegó al 39% en el 2013.

El crecimiento del Producto Bruto Interno de Japón, en la mayoría de los últimos 46 años ha sido positivo, con la excepción en 1970, en 1974, 1998, 1999, 2008, 2009, 2011 y 2014 que presentó un decrecimiento en su Producto Bruto Interno. Cabe resaltar que unos de los peores decrecimientos fueron los del 2008 y del 2009; causado por la crisis financiera de esos años que causó daños económicos a nivel mundial. No mantiene una tendencia constante de crecimiento, es decir Japón ha tenido un crecimiento algo volátil en los años analizados.

Como podemos apreciar en la gráfica, las exportaciones de Japón se han mantenido una tendencia creciente positiva y constante desde 1970 hasta mediados de 1995; comenzando a partir de año fluctuaciones notorias que persistieron hasta la actualidad, pero aun presenta una tendencia a seguir creciendo.

Como podemos apreciar en la gráfica, las importaciones de Japón se han mantenido una tendencia creciente positiva y poco fluctuante desde 1970 hasta mediados de 2008; comenzando a partir de año fluctuaciones notorias que persistieron hasta la actualidad, pero aun presenta una tendencia a seguir creciendo.

En cuanto a las Reservas Nacionales de Japón, tuvieron un crecimiento casi insignificante desde 1970 hasta mediados de 1986, donde empieza a crecer ya en tasas sustanciales hasta que en el 2000 se presenta un gran crecimiento hasta el 2010, a partir de ese año se presenta un estancamiento que se prolonga hasta la actualidad.

Hong Kong

Hong Kong (en chino, Xianggang o Hsiang Kang), es un territorio peninsular e insular ubicado en Asia oriental, en el mar de la China meridional, que hasta el 1 de julio de 1997 pertenecía al Reino Unido en posición de colonia y desde esa fecha pasó a independencia de la República Popular de China bajo la denominación de Región Administrativa Especial está conformada por un grupo cuantioso de islas y una pequeña parte del continente asiático. La superficie del territorio es de 1.076 Km² a pesar de su reducido tamaño, Hong Kong desempeña un papel importante dentro de la economía mundial.

El crecimiento del Producto Bruto Interno de Hong Kong, en la mayoría de los últimos 46 años ha sido positivo, con la excepción en 1999 y en 2009 que presento un decrecimiento en su Producto Bruto Interno. Cabe resaltar que unos de los peores decrecimientos fueron los del 1999; incluso peor al del 2009 causado por la crisis financiera mundial. No mantiene una tendencia constante de crecimiento, es decir Japón ha tenido un crecimiento algo volátil en los años analizados.

Las exportaciones de Hong Kong tuvieron un crecimiento pausado desde 1970 hasta 1986; a partir de este año Hong Kong presente un crecimiento bastante significativo en sus exportaciones con algunas bajas en 1997 y 2009.

Las importaciones de Hong Kong, al igual que las exportaciones, tuvieron un crecimiento pausado desde 1970 hasta 1986; a partir de este año Hong Kong presente un crecimiento bastante significativo en sus exportaciones con algunas bajas en 1997 y 2009.

Las Reservas Internacionales de Hong Kong, tuvieron un crecimiento constante desde 1970 hasta 2007; a partir de este año las Reservas Internacionales de Hong Kong presentan un crecimiento constante hasta la actualidad.

Indonesia

El crecimiento del Producto Bruto Interno de Indonesia, en la mayoría de los últimos 46 años ha sido positivo, con la excepción de 1999 que presento un gran decrecimiento. Este ha sido el único año donde Indonesia presento una disminución en su Producto Bruto Interno; ya que en los demás años mostró un crecimiento con fluctuaciones estacionario.

Las exportaciones de Indonesia tuvieron un crecimiento pausado desde 1970 hasta 1996; a partir de este año Indonesia presentó un crecimiento bastante significativo en sus exportaciones con algunas bajas en 2009 y 2012 al 2014.

Las importaciones de Indonesia tuvieron un crecimiento pausado desde 1970 hasta 1996; a partir de este año Indonesia presentó un aumento en el crecimiento bastante significativo en sus importaciones con algunas bajas en 2009 y 2012 al 2014.

Las Reservas Internacionales Netas de Indonesia tuvieron un crecimiento pausado desde 1970 hasta 1996; a partir de este año Indonesia presentó un aumento en el crecimiento bastante significativo en sus Reservas Internacionales Netas con algunas bajas en 2009 y 2012 al 2014.

Corea

La República de Corea, generalmente reconocida como Corea del Sur para diferenciarla de Corea del Norte, y en ocasiones como Surcorea para diferenciarla del norte de Corea, es una nación de Asia Oriental, localizada en el área sur de la península Coreana. Limitando al norte con la República Popular Democrática de Corea (RPDC, Norcorea o Corea del Norte), con la cual se conformó un solo país hasta 1945. Al este limita el mar de Corea o el mar del Este, al sur el estrecho de Corea, que lo divide de Japón, y al oeste el mar Amarillo. Su geografía constituye una media parte del sur de la península Coreana cobijando más o menos tres mil islotes que la delimitan, entre las cuales se mencionan Jeju, Ulleungdo y Dokdo.

Un aproximado de la mitad de los habitantes de la nación residen en su capital, Seúl, o en su área metropolitana, que es una de las zonas metropolitanas más habitadas del mundo (algunos estudios la posiciona como la segunda más habitada, sólo después de Tokio, en Japón). Corea es una de las sociedades más históricas a nivel mundial.

Las exportaciones de Corea tuvieron un crecimiento pausado desde 1970 hasta 1994; a partir de este año Corea presentó un crecimiento bastante significativo en sus exportaciones con algunas bajas en 2009 y 2012 al 2014.

Las importaciones de Corea tuvieron un crecimiento pausado desde 1970 hasta 1996; a partir de este año Corea presentó un aumento en el crecimiento bastante significativo en sus importaciones con algunas bajas en 2009 y 2012 al 2014.

Las Reservas Internacionales Netas de Corea tuvieron un crecimiento pausado desde 1970 hasta 1997; a partir de este año Corea presentó un aumento en el crecimiento bastante significativo en sus Reservas Internacionales Netas con algunas bajas en 2009.

Malasia

Malasia es un país posicionado en el sureste asiático que comprende trece regiones y tres áreas federales, con un territorio de 329.847 km². Su capital es Kuala Lumpur pero Putrajaya es el centro de su política. Posee una cantidad de habitantes de veintisiete millones de personas, repartida en un territorio distribuido en dos zonas por el mar de la China Meridional. La de Malasia Peninsular se ubica en la península malaya y se delimita al norte con Tailandia y al sur con Singapur. La de Malasia Oriental, por su lado, está ubicada en la región septentrional de Borneo y limita al sur con Indonesia y al norte con Brunéi. Se ubica próximo del ecuador y su temperatura climática es tropical. El crecimiento del Producto Bruto Interno de Malasia, en la mayoría de los últimos 46 años ha sido positivo, con la excepción de 1985, 1999 y 2009 que presentó un gran decrecimiento. Estos han sido los únicos años donde Malasia presentó una disminución en su Producto Bruto Interno; ya que en los demás años mostró un crecimiento con fluctuaciones no estacionario.

Las exportaciones de Malasia tuvieron un crecimiento pausado desde 1970 hasta 1988; a partir de este año Indonesia presentó un crecimiento bastante significativo en sus exportaciones con algunas bajas en 2009 y 2012 al 2014.

Las importaciones de Indonesia tuvieron un crecimiento pausado desde 1970 hasta 1988; a partir de este año Indonesia presentó un aumento en el crecimiento bastante significativo en sus importaciones con algunas bajas en 2009 y 2012 al 2014.

Las Reservas Internacionales Netas de Malasia tuvieron un crecimiento pausado desde 1970 hasta 2001; a partir de este año Malasia presentó un aumento en el crecimiento bastante significativo en sus Reservas Internacionales Netas con algunas bajas en 2008 y 2012 al 2014.

Singapur

Singapur, declarada la República de Singapur, es un país libre independiente insular de Asia, conformado por sesenta y tres islas, cuyo modelo de gobierno es

la república parlamentaria. Su espacio geográfico se divide en cinco consejos de desarrollo comunitario. Su capital es la Ciudad de Singapur, por lo que Singapur es considerada una ciudad-estado. Está ubicado al sur del Estado de Johor en la península de Malasia y al norte de las islas Riau de Indonesia, separadas de estas por el estrecho de Singapur. Con 707,1 km², es el país más minoritario del sudeste asiático. Su espacio geográfico se ha incrementado constantemente con tierras adheridas al mar.

El crecimiento del Producto Bruto Interno de Singapur, en la mayoría de los últimos 46 años ha sido positivo, con la excepción de 1999, 1985, 2002 y 2009. Este ha sido el único año donde Singapur presentó una disminución en su Producto Bruto Interno; ya que en los demás años mostró un crecimiento con fluctuaciones estacionario.

Las exportaciones de Singapur tuvieron un crecimiento pausado desde 1970 hasta 1992; a comienzos de este año Singapur reflejo un desarrollo bastante significativo en sus exportaciones con algunas bajas en 2009 y 2012 al 2014.

Las importaciones de Singapur tuvieron un crecimiento pausado desde 1970 hasta 1992; a partir de este año Singapur presentó un aumento en el crecimiento bastante significativo en sus importaciones con algunas bajas en 2009 y 2012 al 2014.

Las Reservas Internacionales Netas de Singapur tuvieron un crecimiento pausado desde 1970 hasta 1990; a partir de este año Singapur presentó un aumento en el crecimiento bastante significativo en sus Reservas Internacionales Netas.

Tailandia

Sobre el Producto Bruto Interno de Tailandia, se presentó entre 1970 hasta 1996 un estado estacionario con fluctuaciones y al siguiente año se presentó un quiebre estructural con una gran caída en 1999; finalmente, entra a un periodo de estacionario con fluctuaciones por los últimos años hasta la actualidad.

Las exportaciones de Tailandia tuvieron un crecimiento pausado desde 1970 hasta 1986; a partir de este año Singapur presentó un crecimiento bastante significativo en sus exportaciones con algunas bajas en 2009 y 2012 al 2014.

Las importaciones de Tailandia tuvieron un crecimiento pausado desde 1970 hasta 1992; a partir de este año Singapur presentó un aumento en el crecimiento bastante significativo en sus importaciones con algunas bajas en 2009 y 2012 al 2014.

China

La República Popular China, es un País libre e independiente ubicado en Asia Oriental. Es el estado con más habitantes del mundo, con más de mil trescientos millones de habitantes y uno de los primeros más desarrollados a nivel mundial con un PIB en términos de una economía estable de poder adquisitivo.

La República Popular China es un País unipartidista regido por el Partido Comunista y tiene la base de su gobierno en la capital, Pekín. Está repartida en veintidós provincias, cinco regiones autónomas, cuatro municipios regidas por la jurisdicción central –Pekín, Tianjin, Shanghái y Chongqing– y dos zonas administrativas preferentes –Hong Kong y Macao–. Asimismo, China reclama la que considera provincia de Taiwán, que es administrada por la República de China con un nivel político de la isla controvertido.

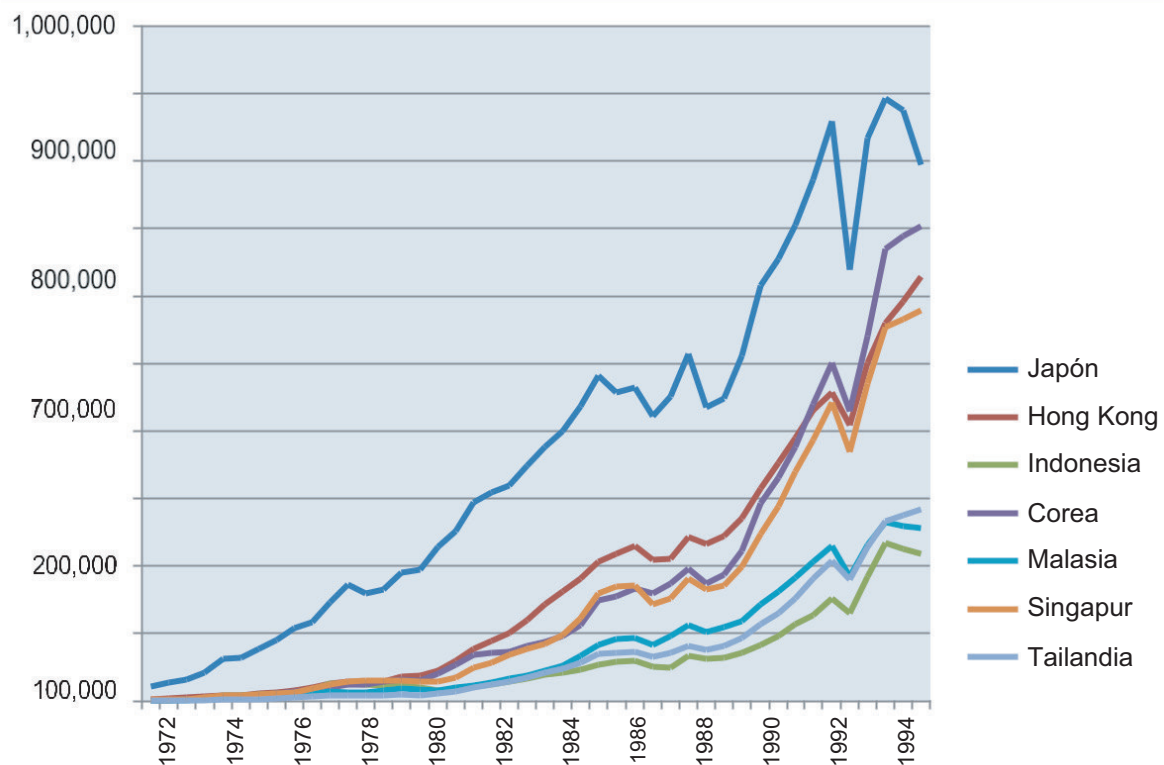
Sobre el Producto Bruto Interno de China, se presentan muchas fluctuaciones y sin comportamiento predecible, únicamente en 1977 se presentó un decrecimiento en el Producto Bruto Interno de la república Popular China. En todo el periodo China presento grandes tasas de crecimiento.

Las exportaciones de China tuvieron un crecimiento apresurado desde 2005 hasta la actualidad; con una única caída en 2009 causado por la crisis internacional.

Las importaciones de China tuvieron un crecimiento pausado desde 1970 hasta 1992; a partir de este año Singapur presentó un aumento en el crecimiento bastante significativo en sus importaciones con algunas bajas en 2009 y 2012 al 2014.

Las Reservas Internacionales Netas de China tuvieron un crecimiento pausado desde 1970 hasta 2001; a partir de este año China presentó un aumento en el crecimiento bastante significativo en sus Reservas Internacionales Netas hasta la actualidad.

Gráfico 31. Exportaciones Países Asiáticos (en Millones de US\$)



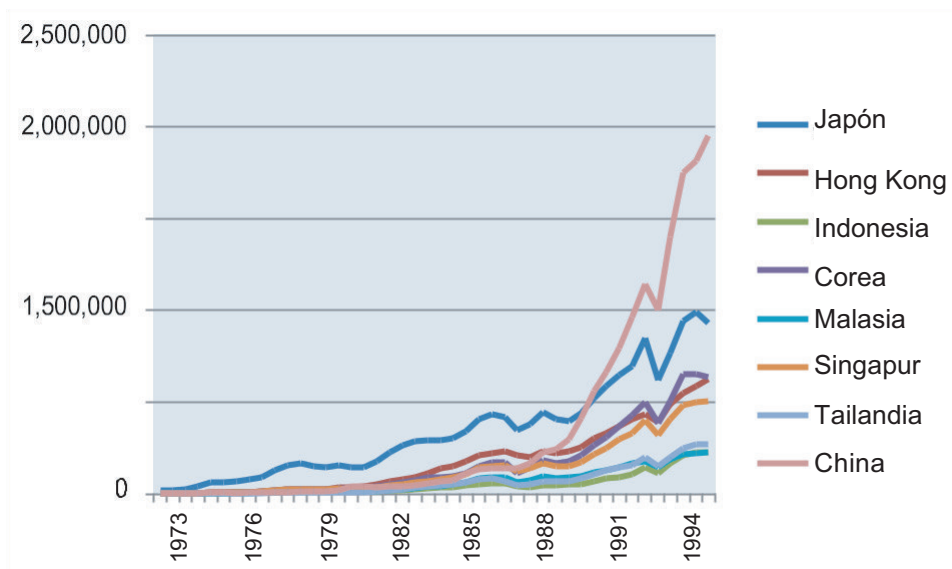
Fuente. Banco Mundial: datos.bancomundial.org - Elaboración Propia

Cuadro 37. Exportaciones Países Asiáticos (en Millones de US\$)

Año	Japón	Hong Kong	Indonesia	Corea	Malasia	Singapur	Tailandia	Total
1970	22,148	3,542	1,299	1,213	1,771	2,420	1,063	33,455
1971	27,115	4,000	1,481	1,475	1,725	2,714	1,178	39,687
1972	32,448	4,819	2,030	2,081	1,825	3,151	1,486	47,840
1973	41,805	6,859	3,613	3,927	3,194	5,006	2,015	66,419
1974	62,880	8,134	8,113	5,141	4,609	7,870	2,959	99,706
1975	64,338	8,380	7,718	5,769	4,255	7,939	2,733	101,133
1976	76,601	11,517	9,647	8,870	5,753	9,077	3,436	124,901
1977	91,066	13,104	12,024	11,518	6,619	10,911	3,946	149,188
1978	108,646	15,675	12,441	14,528	8,050	13,341	4,775	177,455
1979	117,640	20,190	16,847	17,433	11,920	17,954	6,181	208,166
1980	145,903	25,668	26,664	20,468	14,136	24,406	7,801	265,045
1981	172,997	28,278	26,855	24,491	13,128	28,472	8,310	302,531
1982	158,614	27,739	23,966	25,324	13,679	29,432	8,386	287,140
1983	166,061	28,675	22,488	27,865	15,469	30,054	8,053	298,666
1984	190,568	35,713	22,417	31,103	18,479	30,610	9,154	338,045
1985	195,147	38,261	19,390	30,891	17,185	28,272	9,030	338,176
1986	227,662	44,896	15,602	39,673	15,663	27,932	11,034	382,461
1987	252,165	60,634	18,173	53,582	20,241	35,472	14,602	454,868
1988	294,440	77,480	21,110	68,271	23,426	49,044	20,358	554,129
1989	308,879	89,515	24,640	70,975	27,729	56,364	25,231	603,333
1990	319,309	100,512	28,983	73,736	32,783	68,913	29,129	653,365
1991	349,239	119,373	33,064	81,155	38,239	76,629	35,329	733,028
1992	376,388	143,647	38,802	87,718	44,945	84,310	41,207	817,017
1993	399,876	162,546	42,274	96,069	52,794	97,966	47,454	898,979
1994	436,633	181,913	46,897	112,793	66,401	122,466	56,095	1,023,197
1995	482,858	206,760	53,185	149,076	83,582	159,279	70,306	1,205,045
1996	456,524	217,797	58,717	155,371	92,356	169,735	71,417	1,221,917
1997	464,058	229,374	60,106	167,237	93,447	170,184	72,443	1,256,849
1998	421,892	209,868	50,556	159,466	83,538	143,642	65,861	1,134,822
1999	450,945	210,562	49,720	173,989	96,016	152,886	71,490	1,205,609
2000	514,630	243,364	67,621	196,621	112,369	181,304	81,953	1,397,863
2001	434,656	232,288	62,626	174,481	102,436	164,713	76,088	1,247,288
2002	447,955	245,137	63,957	187,742	109,221	170,979	81,448	1,306,438
2003	510,877	271,338	71,553	222,545	117,854	199,011	93,687	1,486,866
2004	615,047	315,629	82,744	292,911	143,928	247,027	114,062	1,811,349
2005	654,356	353,428	97,388	330,601	162,049	288,066	129,738	2,015,625
2006	704,556	390,556	113,143	376,047	182,517	340,079	152,515	2,259,414
2007	773,111	431,069	127,226	439,918	205,489	386,495	181,342	2,544,650
2008	858,847	457,803	152,090	500,723	229,657	442,649	208,371	2,850,140
2009	639,245	409,319	130,358	428,868	184,897	369,190	180,251	2,342,128
2010	833,705	501,661	183,481	540,896	230,988	471,089	227,336	2,989,155
2011	893,378	560,284	235,095	670,343	264,778	554,241	265,972	3,444,092
2012	874,354	592,390	225,744	688,933	259,985	566,663	274,400	3,482,470
2013	794,578	628,504	218,307	703,396	255,787	578,961	284,890	3,464,424

Fuente. Banco Mundial: datos.bancomundial.org - Elaboración Propia

Gráfico 32. Importaciones Países Asiáticos (en Millones de US\$)



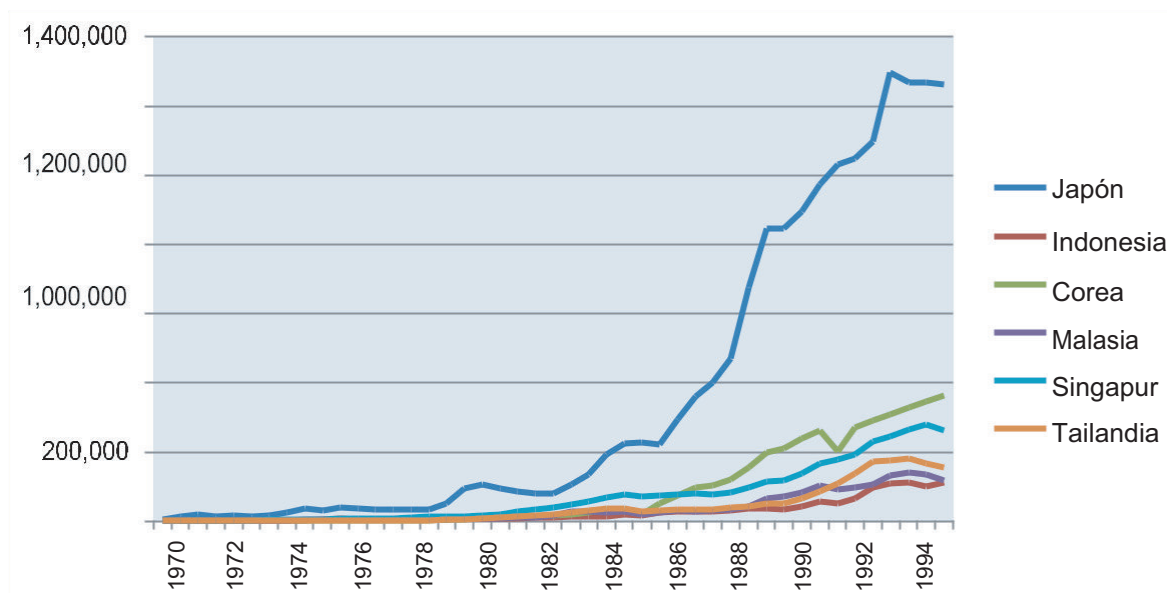
Fuente. Banco Mundial: datos.bancomundial.org - Elaboración Propio

Cuadro 38. Importaciones Países Asiáticos (en Millones de US\$)

Año	Japón	Hong Kong	Indonesia	Corea	Malasia	Singapur	Tailandia	China	Total
1970	19,617	3,249	1,446	2,120	1,596	2,785	1,375	2,279	34,467
1971	20,915	3,812	1,582	2,520	1,662	3,176	1,389	2,129	37,185
1972	25,495	4,365	1,870	2,597	1,891	3,611	1,567	2,851	44,246
1973	41,903	6,352	3,199	4,360	2,757	5,389	2,172	5,208	71,340
1974	66,656	7,684	5,571	7,287	4,581	8,661	3,283	7,791	111,515
1975	64,450	7,818	6,759	7,599	4,207	8,479	3,420	7,926	110,657
1976	72,436	10,142	8,465	9,460	4,587	9,498	3,858	6,660	125,106
1977	80,078	12,077	9,289	11,838	5,621	11,009	5,020	7,148	142,080
1978	92,117	15,489	10,700	16,439	7,143	13,641	5,788	7,618	168,934
1979	127,467	19,899	12,432	22,061	10,040	18,504	8,017	10,561	228,982
1980	156,224	25,817	15,767	25,511	13,533	25,243	9,825	12,450	284,369
1981	164,704	28,749	22,215	28,351	14,693	28,962	10,496	14,591	312,761
1982	151,571	27,557	22,786	27,251	16,036	29,723	9,012	13,645	297,581
1983	145,828	28,136	23,784	28,796	17,212	29,949	10,921	16,161	300,786
1984	156,919	33,031	19,343	31,360	17,845	30,648	10,938	22,161	322,244
1985	148,927	34,677	17,860	30,320	15,593	28,216	10,091	42,782	328,467
1986	148,650	41,157	16,402	34,037	13,979	27,437	10,158	43,429	335,248
1987	179,078	55,363	17,006	43,682	15,777	34,830	14,319	36,193	396,248
1988	230,298	72,151	18,726	54,882	19,826	46,505	21,214	42,290	505,892
1989	264,075	81,630	21,718	66,229	25,373	52,900	27,083	44,532	583,540
1990	291,102	93,944	27,157	76,572	31,883	65,003	35,546	49,222	670,430
1991	293,616	113,324	30,891	89,340	40,037	70,626	41,756	59,211	738,802
1992	294,486	138,225	34,721	91,538	44,143	77,981	45,676	69,754	796,525
1993	303,162	154,427	37,556	94,653	52,860	91,976	52,753	74,629	862,016
1994	340,147	180,341	44,870	115,936	67,595	110,550	63,084	115,564	1,038,087
1995	410,559	213,242	55,882	154,727	87,078	144,601	81,633	132,301	1,280,023
1996	434,801	220,168	60,117	174,746	90,959	154,107	82,834	139,008	1,356,740
1997	417,559	235,328	60,700	170,354	92,532	155,741	70,307	142,422	1,344,942
1998	348,844	208,962	41,250	115,010	67,663	125,382	48,088	140,427	1,095,626
1999	380,451	202,001	38,402	144,208	76,188	138,365	56,074	165,933	1,201,621
2000	446,089	235,795	50,265	184,993	94,350	169,524	71,358	225,150	1,477,523
2001	408,044	224,343	49,355	166,198	86,254	150,240	68,590	243,555	1,396,578
2002	394,543	231,568	51,638	178,606	91,821	154,751	72,958	295,160	1,471,044
2003	439,655	256,656	54,324	208,858	96,153	172,305	84,014	413,138	1,725,102
2004	523,919	300,899	70,745	263,624	118,513	216,905	106,227	561,036	2,161,868
2005	589,996	331,247	85,534	308,731	130,552	250,059	131,712	662,333	2,490,165
2006	649,804	368,954	93,412	368,143	147,061	295,964	145,287	794,855	2,863,480
2007	699,455	408,480	109,755	427,273	167,028	331,013	160,625	963,483	3,267,114
2008	849,439	435,494	146,707	500,830	178,114	402,508	201,384	1,144,481	3,858,959
2009	620,791	392,468	115,217	386,595	143,890	323,917	152,440	1,004,455	3,139,774
2010	768,048	488,229	169,158	506,037	188,982	408,630	203,641	1,398,746	4,131,472
2011	946,932	550,716	212,997	652,368	217,297	481,550	250,291	1,751,318	5,063,468
2012	992,055	589,421	229,362	654,764	224,703	500,994	270,251	1,818,687	5,280,236
2013	934,277	626,888	225,519	638,384	226,736	508,782	272,166	1,953,540	5,386,293

Fuente. Banco Mundial: datos.bancomundial.org - Elaboración Propia

Gráfico 33. Reservas Internacionales Netas en Países Asiáticos (en Millones de US\$)



Fuente. Banco Mundial: datos.bancomundial.org - Elaboración Propia

Cuadro 39. Reservas Internacionales Netas en Países Asiáticos (en Millones de US\$)

Año	Japón	Indonesia	Corea	Malasia	Singapur	Tailandia	Total
1970	4,876	160	610	667	1,012	911	8,237
1971	15,469	188	438	827	1,452	890	19,264
1972	18,933	580	530	1,015	1,748	1,115	23,921
1973	13,724	811	897	1,462	2,286	1,469	20,649
1974	16,551	1,500	298	1,857	2,812	2,195	25,212
1975	14,911	592	797	1,689	3,007	2,007	23,003
1976	18,591	1,504	1,985	2,628	3,364	2,113	30,185
1977	25,908	2,537	2,991	3,071	3,858	2,208	40,572
1978	37,825	2,677	2,826	3,670	5,303	2,557	54,858
1979	31,926	4,205	3,110	5,006	5,818	3,100	53,166
1980	38,919	6,803	3,101	5,755	6,567	3,026	64,171
1981	37,839	6,248	2,802	5,024	7,549	2,720	62,183
1982	34,404	4,563	2,946	4,832	8,480	2,674	57,898
1983	33,845	4,903	2,463	4,673	9,264	2,556	57,703
1984	33,899	5,730	2,849	4,442	10,416	2,687	60,022
1985	34,641	5,989	2,972	5,677	12,847	3,003	65,129
1986	51,727	5,265	3,443	6,942	12,939	3,777	84,093
1987	92,702	7,095	3,739	8,573	15,227	5,206	132,541
1988	106,668	6,322	12,478	7,491	17,073	7,112	157,143
1989	93,673	6,699	15,342	8,733	20,371	10,508	155,327
1990	87,828	8,657	14,916	10,659	27,790	14,258	164,108
1991	80,626	10,358	13,815	11,717	34,187	18,393	169,094
1992	79,697	11,482	17,228	18,024	39,941	21,183	187,555
1993	107,989	12,474	20,355	28,183	48,416	25,439	242,856
1994	135,146	13,321	25,764	26,339	58,296	30,280	289,146
1995	192,620	14,908	32,804	24,699	68,816	36,939	370,785
1996	225,594	19,396	34,158	27,892	76,964	38,645	422,649
1997	226,679	17,487	20,465	21,470	71,390	26,897	384,389
1998	222,443	23,606	52,100	26,236	75,077	29,537	428,999
1999	293,948	27,345	74,114	30,931	77,047	34,781	538,166
2000	361,639	29,353	96,251	28,651	81,085	32,665	629,644
2001	401,958	28,104	102,875	29,846	76,600	33,041	672,423
2002	469,618	32,034	121,498	33,762	83,413	38,903	779,228
2003	673,554	36,256	155,472	44,310	97,743	42,162	1,049,497
2004	844,667	36,311	199,195	66,394	114,161	49,847	1,310,575
2005	846,896	34,731	210,552	70,458	118,061	52,076	1,332,774
2006	895,321	42,597	239,148	82,876	138,653	67,008	1,465,603
2007	973,297	56,936	262,533	101,995	166,161	87,472	1,648,393
2008	1,030,763	51,641	201,545	92,166	177,543	111,009	1,664,667
2009	1,048,991	66,119	270,437	96,704	192,046	138,419	1,812,716
2010	1,096,069	96,211	292,143	106,528	231,260	172,028	1,994,239
2011	1,295,839	110,137	306,935	133,572	243,798	174,891	2,265,171
2012	1,268,086	112,798	327,724	139,731	265,910	181,481	2,295,730
2013	1,266,851	99,387	345,694	134,854	277,798	167,230	2,291,814
2014	1,260,680	111,863	362,835	115,959	261,583	157,163	2,270,082

Fuente. Banco Mundial: datos.bancomundial.org - Elaboración Propia

2. Desarrollo Industrial y Promoción de las Exportaciones

Japón

Proporciona toda la maquinaria de manejo industrial que una industria o fábrica de casi todo tipo sea requerida. No únicamente sino, también son de las más buenas, compitiendo sólo con la que se produce en Estados Unidos, Reino Unido y Alemania.

A partir de vehículos de uso pesado así como montacargas y elevados elementos como refacciones industriales, hasta tubería, tornillos y, por consiguiente, las herramientas requeridas para las operaciones y reparaciones de todo lo mencionado.

La fábrica japonesa se expandió a partir de la 2ª Guerra Mundial y fue de cero a ciento veinte rápidamente en un par de décadas. Para los años setenta, Japón ya fabricaba el mismo tipo de maquinaria y equipo que en cualquier otro país desarrollado, a diferencia que no solo fabricaba, sino que, inclusive, lo elaboraban con mejor eficiencia. Además, por consiguiente, lo integraban al mercado. El primordial mercado de Japón fue el intercambio interno en el periodo de algunos años y, sin embargo de lo que pueda asemejarse, éste no es tan mínimo como sugieren las pequeñas dimensiones de la isla. La liberación de los productos japoneses al intercambio internacional se dio hasta que Japón cubriese por grandes ámbitos las demandas internas.

En la temporada de los setentas, Japón preexistía como una economía más dinámica. Para ese periodo, el pensamiento oriental se identificaba en los grandes trabajos de investigación y crecimiento de la tecnología que eran impulsadas por todas las empresas japonesas. En el sector de la industria pesada, empezaron a surgir los primeros esquemas con diseño originario, el que funciono, por ejemplo, para regresar una verdad el programa nuclear de Japón, de tan nefasto renombre en la actualidad, pero que un sus tiempos fue pilar para cubrir las necesidades de la energía que empezó a mover todo el complejo industrial de la nación.

Actualmente, aun considerando el derrumbe en la actividad económica que sufrió la isla a raíz del sismo de 2011, Japón sigue elaborando equipo que se vende, ahora sí, a nivel mundial. Por supuesto, que la inmensa mayoría de que la producción se mantenga se debe a las cuantiosas industrias que se han puesto en muchísimos países. Al igual que han reconocido la forma de rediseñar para mejores aparatos eléctricos, los japoneses se han capacitado y saben cuáles son los elementos que hacen impulsar la economía mundial y cómo trabajarlos para ganar y darle el mayor provecho posible.

Automóviles Honda, montacargas TOYOTA, máquinas de procesamiento de metal Datacorp y electrodomésticos Toshiba. Los japoneses están en todo el mundo.

Hong Kong

“No-intervencionismo positivo” como planes de crecimiento de Hong Kong. Esta ciudad es sencillamente un paradigma del modelo de desarrollo neoclásico. Por eso, Hong Kong está exenta del esquema de crecimiento de Asia Oriental, establecido por los tres factores que la causan básicamente.

1. Orientación a la exportación
2. Autoritarismo político
3. Confucionismo cultural

Por otra parte, se puede pensar al mismo dogmatismo no injerencista como causal del declive industrial, analizado por el World Competitiveness Report, para el año 1989. La misma Administración colonial refuerza dicha debilidad innovadora a largo plazo al llevar a cabo las acciones de acuerdo al principio de no-injerencista.

En la misma vía de recomendación operacional de Hong Kong rumbo a un capitalismo de competencia impide el surgimiento de avances económicos de producción interna con carácter moderno. Y en fin, las exposiciones dispensarías, una y otra vez hasta el cansancio, de acuerdo a lo cual el plan económico de Hong Kong es la mejor y más adecuada respuesta, dadas las restricciones políticas, económicas y controladas de las empresas chinas del Cantón, no es satisfactoria. Pues, en oposición, las primeras restricciones son justamente una respuesta a él plan industrial seleccionado.

El crecimiento económico de Hong Kong continuo, como no había otro, el principio clásico de la Libre competencia. Por ello, el indiscutible éxito del crecimiento de la ciudad-Estado se puede agregar sin inconveniente alguno a la ejecución y constante validez de estos principios: libertad comercial, movilidad ilimitada del capital, libre concurrencia (libertad de entrada y salida del mercado), libertad empresarial regulada por los derechos de propiedad adecuados, dominio de la ley. El Estado en Hong Kong se limita ampliamente y explícitamente para las actividades estatales clásicas, descritas ya por Adam Smith, que en Hong Kong son descritas como un “no intervencionismo positivo”. En Hong Kong se necesita el respaldo ventajoso de algunas ramas industriales, intervenciones de política industrial, partes centrales de

una política de desarrollo activa. Todas las empresas públicas son financieramente independientes y auto sostenibles. Los suministros de gas, electricidad, transporte público y comunicaciones se hallan en manos de empresas privadas motivadas por la Bolsa. Solamente se dan algunos pocos elementos ajenos al ideal de una economía de libre mercado, sobre todo en el ámbito más sensible del mercado monetario: por ejemplo, la fijación del tipo de cambio al dólar USA.

Debido a ello, Hong Kong brinda un diseño teórico del escenario de desarrollo (neo) clásico, mucho más ampliamente convincente y más sustancial que la interpretación neoclásica de la ruta de crecimiento de los estados asiáticos en el ámbito y de Japón, que pensamos como un resultado equivocado. Con eso, Hong Kong se excluye del esquema de crecimiento de Asia Oriental, si entendemos su desarrollo más allá de los factores causales más globales, arriba mencionados: preparación para la exportación, imposición de reglas políticas, discordancia cultural.

Indonesia

Indonesia, una inmensa y con diversidad de culturas e idiomas es una nación que ha soportado al declive financiero mundial de manera relativamente en calma, motivado a la fuente primordial de su desarrollo económico del consumo propio. La gran medida de la inversión hecha tanto por inversores de la región como por extranjeros, también coadyuva a continuar un fuerte desarrollo. No obstante del desarrollo de la economía haber bajado de los más del 6% el 2007 y 2008 para los 4,5% el 2009, en 2010 regreso al nivel de los 6%. El estado es uno de los primeros exportadores de hidrocarburo, estaño y caucho del mundo, la gran parte de sus habitantes continúan vinculados a la agricultura de sobrevivencia, a la pesca y a la explotación de los árboles.

Los acuerdos o las instituciones industriales con el control de indonesios han sido popularmente bajos, y la productividad se enfocaba en artículos para la exportación. A principios de la década de 1960, el régimen, para reevaluar el equilibrio de una economía colonial, hizo propias las empresas extranjeras. Con las políticas de mantenimiento de los gobiernos y con muchas cantidades de dinero que venían de las ayudas del exterior, la economía indonesia, que casi decayó en la quiebra antes de 1966, empezó a mostrar reflejos de un tenaz mejoramiento.

En el contexto de ese régimen de estabilización, se implanto un proyecto de cinco años (de 1979 a 1983), que tenía como fin hacer crecer las ofertas de empleo, aumentar la producción de alimentos, programar una repartición de las riquezas

sobre el trato de igualdad y lograr un promedio de desarrollo económico al año del 6,5%. El proyecto de cinco años para 1984 a 1989 obtuvo como finalidad el desarrollo al año más moderado, el 5%, ya que la bajada de los precios de los primordiales artículos de Indonesia obligo al gobierno a reducir el listón de sus deseos. El presupuesto anual considerado en el último de la década de 1980 reflejaba 10.500 millones en ganancias y 13.900 millones de gasto.

La empresa supone más del 18% del producto interno bruto y la apertura industrial seria la principal meta de los proyectos de crecimiento del país. En 2010 la industria era de un 13% en el modelo del empleo de Indonesia. Se resalta por sus esenciales refinerías de petróleo, las empresas textiles y la elaboración de productos alimenticios. Además se resaltan los que se derivan del tabaco, la chapa de madera, el cemento y otros bienes para la fabricación, los elementos químicos, los electrodomésticos como radio, los dispositivos de televisión y los vehículos a motor. La empresa se centra en Java.

A partir 1964 una gran parte del mercado exterior e importación de Indonesia se veía representado por empresas comerciales del estado. A finales de la década de 1980, entre las exportaciones más destacadas sobresale el petróleo, y sus productos derivados, el gas natural y la chapa de madera; de más baja relevancia eran el café, el té, el aceite de palma, el tabaco, el caucho, el estaño, y la pimienta. Entre lo que se importaba se destacaba las maquinas, las herramientas de transportes, aparatos eléctricos, bienes químicos, hierro y acero, y arroz, productos de salud. Los primordiales miembros comerciales de Indonesia son Estados Unidos, Singapur, Alemania, Japón, Taiwán y la República Democrática de Corea del Sur. El precio anual de las exportaciones de Indonesia sobrepasa al de las importaciones; para los últimos de los años 80, las exportaciones del estado lograron un valor de 22.700 millones de dólares y las importaciones de 16.300 millones.

Corea del Sur

Corea del Sur vivió una reforma económica entre los años 1975 y 1999. En ese lapso de tiempo, la agricultura pasó de ocupar el 45,7 % de la población dinámica al 11,6 % y hoy en día, representa solo el 3,0 % del PIB. Tras la guerra de Corea, las inversiones norteamericanas y japonesas, hábilmente llevadas a cabo por las autoridades coreanas hacia sectores planificados, hicieron posible un impulso económico que ha orientado al país a sobrepasar a países como España en PIB en términos de PPA. Actualmente, Corea del Sur es la 12ª economía más grande (por

PIB PPA) en el mundo, y está calificado como país en crecimiento por la ONU, el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional (FMI).

La ganadería se asigna a las cabañas bovina y porcina, además de una avanzada avicultura y una cría de gusanos de seda. La pesca -ubicada en los puertos de Pusan, Mokpo e Inchon- y la empresa maderera y del papel posiciona al país entre los proveedores internacionales. Aunque los recursos minerales son escasos, el grafito y el cinc son las materias más abundantes.

El estado posee un acelerado Producto Interno Bruto per cápita (20.015 aprox. dólares) debido a su sector industrial, que produce el 40,4 % del PIB. Durante los años 60 y 70, el país origino un sólido desarrollo industrial -textil, siderúrgico, naval (segunda potencia mundial), automovilístico, químico y electrónico- y un interés aumentado por potenciar el crecimiento tecnológico. La inversión extranjera se orientó llevada por la sencillez fiscal, crediticia y laboral, y empresas coreanas como Samsung, LG, Hyundai y Kia han cambiado a multinacionales.

El sector de servicios, con relevantes ganancias turísticas, resulta primordial: supone el 56,3 % aproximadamente del PPA. Aproximadamente de un 85 % del comercio internacional corresponde a productos industrializados -calzado, tabaco y alimentación-. Tras los sufrimientos debido al declive financiero de 1997, se mantuvo en 2002 a un incremento del 6,1 % debido a las empresas manufacturera. Las exportaciones avanzaron sobre todo por el apoyo de la industria electrónica. La reducción de ofertas de trabajos bajó al 3 %.

Se señalan a continuación los primordiales integrantes comerciales de Corea del Sur para el lapso de tiempo desde 2010-hasta julio 2015. La gran parte de sus importadores están centrados en Asia salvo Estados Unidos.

- China
- Estados Unidos
- Japón
- Hong Kong
- Singapur
- Vietnam
- Taiwan
- India
- Indonesia
- Rusia

Malasia

País de renta media, se reformo desde los años 1970 de un simple productor de bienes en una economía multisectorial emergente. Luego de llegar al mando el 2003, el primer ministro Abdullah Ahmad Badawi busco llevar la economía más allá de las cadenas de producción que añadían valor a los productos básicos, captando inversiones en sectores de alta tecnología, tecnología médica y producción de fármacos. La administración de Najib Razak continúa dedicándose con la visión de expandir el mercado interno y separarse de la economía menos dependiente de las exportaciones.

Como estado productor de petróleo y gas natural, Malasia logro con el alza de precios de las fuentes de energía, sin embargo a una subida de los precios de la nafta y gasoil haber obligado el estado a disminuir los subsidios de estos productos.

El ministerio de la Industria y Negocios Internacionales (MITI) encabeza el crecimiento de las labores empresariales para repotenciar el desarrollo económico de Malasia. En su rol de ente dependiente de MITI, la Autoridad para el Desarrollo Industrial de Malasia (MIDA) está encargada de la promoción y coordinación del desarrollo industrial en el país. MIDA es el principal centro de reunión para los empresarios extranjeros que desean implementar planes en materia de servicios y la manufactura en Malasia. Con centros administrativos en Kuala Lumpur, la capital de Malasia, MIDA ha implementado una plataforma mundial de 19 agencias en el extranjero, acogiendo a los Estados Unidos de América, Europa y el pacífico asiático para atender a los empresarios que desean invertir para aplicar programas en la industria (manufactura) y actividades de servicios en Malasia. En el territorio malasio, MIDA cuenta con 10 sucursales en varios países para cooperar a los inversionistas en la aplicación y ejecución de sus proyectos.

Singapur

Presenta una economía de intercambio comercial muy avanzado y eficaz. Su ámbito de negocios es abierto, la desviación de fondos es mínima, los precios se mantienen fijos y su renta per cápita es más elevada que la de gran parte de países en crecimiento.

La economía es muy ligada de las exportaciones, en particular de productos electrónicos de consumo, fármacos, y de un sector financiero en desarrollo. El incremento real del PIB llego al 8.6% entre los años 2004 y 2007. El 2009 la

economía se redujo al 1.0% como respuesta al declive financiero global, pero de nuevo creció de inmediato: 14.8% el 2010 y 4.9% el 2011, con el afianzamiento de las exportaciones.

Sin embargo a la existencia de una empresa de elaboración de caucho, estaño y petróleo, en 1960 Singapur era todavía una economía muy poco industrializada y muy ligada de su labor de puerto comercial. En el eje del I proyecto de crecimiento (1960-1965) el estado diseñó el Economic Development Board como herramienta dinámica de propagación de la industrialización y fijó un sistema muy abierto para las inversiones extranjeras en la industria, con la finalidad de hacer llegar al país industrias manufactureras estadounidenses y de otros países. Los logros buscados eran incrementar las ofertas de empleos y controlar la balanza comercial con las exportaciones de la industrialización.

A comienzo, las aéreas más dinámicas y las que aplicaban mayor número de trabajadores fueron las empresas textiles, de madera, de confección, y de alimentación. A partir de la mitad de los años 70, el régimen de gobierno se orientó a incentivar el desarrollo de las áreas manufactureras más profundas en tecnología, como la mecánica, la electrónica, y la química. Este régimen logró su objetivo, de tal forma que a partir de la mitad de los años 90 las operaciones industriales más resaltantes son la petroquímica y la electrónica.

Singapur es uno de los primeros centros de financiamiento en el mundo y el centro del intercambio comercial asiático del dólar. El sector financiero lidera, por sí solo, más de una cuarta parte del PIB y próximo a un 11% del empleo total. El país dispone de un gran parte de 150 agencias bancarias de comercio, de los que 12 son regionales. De estos últimos se señalan el Oversea-Chinese Banking Corporation, Overseas Union Bank, y el United Overseas Bank originados en la primera mitad del siglo XX por los ciudadanos de procedencia china, y el Development Bank of Singapore, inaugurado en 1968 por el estado y privatizado luego en un 60%. El estado dispone de una movida bolsa de valores, la segunda en relevancia de Asia, luego la de Tokio, y un distinguido mercado por venir. La moneda del estado es el dólar singapurense, que distribuye la Monetary Authority of Singapore.

Singapur es uno de los ejes comerciales más destacados del mundo, y por ese motivo el fuerte de sus exportaciones está conformado por reexportaciones. En efecto, Singapur elabora un dinámico comercio con un extenso abanico de países, entre los que Estados Unidos, la UE y sus aliados de Asia son sus más relevantes socios comerciales. La balanza comercial es tradicionalmente deficiente. Integra

el proceso de asociación económica con sus aliados a través de la Asociación de Naciones del Sureste de Asia (ASEAN) y del Foro de Cooperación Económica de Asia y el Pacífico (APEC). Es partícipe del FMI, el Banco Mundial y la OMC además de la Commonwealth.

Las Reservas Internacionales Netas de Tailandia tuvieron un crecimiento pausado desde 1970 hasta 1990; a partir de este año Tailandia presentó un aumento en el crecimiento bastante significativo en sus Reservas Internacionales Netas.

Tailandia

Con una excelente infraestructura, una economía de mercado libre, políticas de provecho para las inversiones y solidas políticas de exportación, Tailandia obtuvo un fuerte desarrollo entre los años 2000 y 2007, superior a 4%, llegando a cotas del 6,9% y 6,1% en 2003 y 2004, tras recuperarse de la crisis asiática del 1997-1998.

Durante la última fase del régimen del Presidente Thaksin, en 2006, el grado de inversiones se redujo un 26%. La problemática económica y financiera global del 2008-2009 impacto fuertemente las exportaciones del estado, con la gran parte de los sectores padeciendo rebajas importantes. El 2009 la economía redujo 2,2%.

Las exportaciones del estado –primordialmente máquinas y componentes electrónicos, productos agrícolas y joyas– continúan a promover la economía, rigiendo más de mitad del producto interno bruto. El 2007 era la segunda economía más sólida de la región de sureste asiático después Indonesia.

La industria del automóvil es un área esencial para la economía del estado, ya que influye en gran parte a las exportaciones y la circulación del comercio. Es la segunda más grande industria de exportación de Tailandia, después de las piezas y componentes de ordenador. Debido al respaldo continuo del estado, la industria automotriz ha crecido hasta transformarse en una vibrante industria de competencia productor de equipo original extranjero y una extensa red de respaldo a las industrias. Los largos aprendizajes de Tailandia en la elaboración de automóviles ha dotado al país de una mano de obra de un mínimo valor comparativo y con experiencia en el sector.

La gran cantidad de recursos naturales, en correlación con las inversiones importantes en tecnología, la seguridad y que se suman a los estándares internacionales de eficiencia han coadyuvado a que Tailandia sea reconocida como la “Cocina del mundo.” Siendo el mayor exportador primordial de alimentos en Asia, Tailandia es

uno de los más grandes productores mundiales de bienes alimenticios como el arroz, atún enlatado, productos del mar congelados, de pollo y piña en conserva.

Constituyendo un área de casi 60 mil millones de dólares, la industria eléctrica y electrónica de Tailandia ha sido un éxito y se ha ampliado de forma permanente durante casi tres décadas. A lo largo de los años, la industria eléctrica y electrónica no sólo ha jugado un papel principal en la economía del estado como una relevante fuente de ingresos de exportación, también ha colocado a Tailandia como el representante regional en el Sudeste de Asia. Reconociendo el crecimiento sustentable de la industria eléctrica y electrónica como una prioridad para el Reino, el Gobierno de Tailandia ha ejecutado políticas y condiciones, que han absorbido a inversiones de muchas empresas multinacionales y llevadas a la industria a la abundancia en Tailandia.

China

El aparato económico de la República Popular China, más reconocida fácilmente como China, es la segunda economía más extensa del mundo en lo que se refiere a producto interno bruto nominal y la más grande economía a nivel internacional en relación a la mayor cantidad de bienes y servicios que tienen capacidad de adquirir, según el Fondo Monetario Internacional. Es el país de más acelerado desarrollo económico en el mundo desde la década de 1980, con un promedio de desarrollo al año del 10% en los últimos treinta años.

China es la sede mundial para la elaboración de todo tipo de bienes y la incomparable elevada fuerza industrial y exportadora de productos a nivel global. China es el país con más habitantes del mundo y con una más alta tasa de desarrollo en consumo, inclusive el segundo más destacado importador de mercancías.

China es una economía con poder de capital para intercambiar bienes, sin embargo el País sigue llevando rigurosos controles sobre la economía y tiene el control de empresas estratégicas; a esta sistema de economía el estado chino la definió «economía de mercado socialista» o «de igualdad política, social y económica con características chinas». China es el país con más alto nivel de comercio y participa como factor clave en el comercio exterior. En las últimas décadas ha ido sumando en organizaciones y convenios comerciales. Por ejemplo, el país se incorporó en la Organización Mundial del Comercio en el año 2001 y en la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático en el 2010. China además tiene tratados de una abierta comercialización bilateral con muchos países, como Suiza o Pakistán.

China está posicionada en el puesto 82º en ganancia per cápita nominal y el 89º en PIB PPA, según datos de 2013 del FMI. Las provincias costeras se orientan a estar más evolucionadas e industrializadas, en cambio las regiones del interior del estado son más rurales y tienen un crecimiento más bajo. El gobernante de China, Xi Jinping, expidió en el año 2013 el Sueño Chino y determino común logro a en poco tiempo hacer que en el año 2021, la población china viva al menos cómodamente organizada, y como un logro a tiempo futuro que China se transforme en un país finalmente con una economía avanzada para el año 2049. Ambas fechas tienen un relevante peso simbólico, puesto que en 2021 será el 100º aniversario de la fundación del Partido Comunista de China y en 2049 el centenario de la inauguración de la República Popular China.

Apartir 1980, China ha ido fijando áreas económicas preferenciales, donde establece economías enfocadas en labores realizadas que han sido exitosas en diversas áreas. El gran crecimiento en infraestructuras del país se registró en un informe de KPMG de 2009. Por otra parte, China ha sido enjuiciada por los medios de comunicación de Occidente por realizar comercio sin respetar criterios, que incluye la pérdida del valor no real del yuan, espionaje industrial y sustracción de propiedad intelectual, proteccionismo y preferencias regionales.

3. Análisis sobre la Importancia de las Economías Asiáticas

Hay que tener en consideración y recordar los declives de las principales economías asiáticas en la década de los 90s, resultado de la crisis asiática (Efecto Dragón).

El principal factor que empujo esta crisis fue el enorme quiebra de la cuenta corriente, el cual en 1996 alcanzó el 8,2% del PNB de Tailandia. Este déficit ocasiono duras presiones a la sobrevaluada moneda de ese país.

El segundo elemento fue la asociación que existía entre un yen de bajo valor y el de mayor valor baht (moneda tailandesa) que aumentó las importaciones de productos japoneses cuya salida refleja casi un tercio de las importaciones totales de Tailandia. Así, de esta manera, la fuerza del baht es lo que ocasiona el incremento de su déficit comercial.

Un tercer factor se dio con el aumento de la constante afluencia de capital de otros países a menor plazo. Tailandia ha tomado gigantes movimientos de fondos extranjeros a mediano y largos plazos, es posible que esta afluencia ha sido muy alta. Las masivas sumas de capital extranjero habían dado mejoras, y equilibrado la caída de capital por cuenta corriente e incrementada las reservas de divisas.

Pero, del mismo modo, promovieron las presiones de la inflación a causa del movimiento de dinero. Una parte de los fondos se fue hacia el sector inmobiliario y a sectores especulativos donde se realizaron burbujas económicas similares a las de Japón de finales de década de los 80. En los últimos años, los estafadores han usado de manera exagerada los mercados financieros del estado para aprovecharse a corto plazo. Y Para resumir, el deterioro económico de Tailandia fue por causa de las burbujas especulativas causadas por los grandes movimientos de fondos del sector privado a sectores, como el inmobiliario. La crisis tailandesa muy parecida al estallido de las burbujas especulativas de Japón, puede resumirse como una quiebra del mercado causada por la desviación de unos valores peligrosos, o más específicamente, por la descomposición de las reglas éticas ante la visión de lograr ganancias con más rápidamente.

Asia Oriental busco de promover sus exportaciones para salir de la crisis económica, perturbada por la pérdida del valor de sus monedas y del consumo interno. Más, sin embargo, de la gran parte de los pronósticos, esas economías han llegado a recomponerse.

Los estudios económicos convencionales señalan que, a pesar de toda su problemática, Asia Oriental pudiera estar exportando a mayores niveles que antes, puesto que las devaluaciones incrementaron su competencia en el mercado global. En la gran parte de los países de Asia Oriental las exportaciones suben de manera moderada, al mismo tiempo que se minimizan los déficits de cuenta corriente a causa de la bajada de las importaciones, ahora son muy caras para el poder adquisitivo del consumidor de la región.

Los capitales de Tailandia e Indonesia, similar que las de Corea del Sur, cuya abundancia económica de enero de 1998 fue de 1 600 millones de dólares, no son a causa de un incremento en lo que se exporta, sino de la bajada de aproximadamente 40% de lo que importa. El ingreso a Corea del Sur de hidrocarburos, materiales primarios, recursos de capital y de consumo se derrumba.

Los exportadores tailandeses no se aprovecharon en todo con la devaluación, pues algunos países importadores tienen menos poder adquisitivo debido al bajo desarrollo de la economía. Los primordiales importadores de productos tailandeses son, por en particular, sus miembros de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN), Japón y China, los cuales redujeron sus compras en 1997.

Indonesia es otro país con una sólida compenetración con las importaciones de otras economías de la región, como la ASEAN, Japón y Corea del Sur.

CAPÍTULO 8

EXPORTACIONES AGROINDUSTRIALES EN LA ALIANZA DEL PACÍFICO

Contenido

Introducción

1. La Agroindustria
2. Sector Agroindustrial en el Perú
3. Sector Agroindustrial en México
4. Sector Agroindustrial en Chile
5. Sector Agroindustrial Colombiano
6. Análisis del Sector Agroindustrial en la AP

Introducción

La agroindustria es muy resaltante para el crecimiento de un país, ya que con la agroindustria se observa como un país desarrolla nuevos productos con sus recursos naturales, la agroindustria es darles un valor agregado a recursos ya establecidos dentro de un país, mediante innovaciones tecnológicas, por lo tanto, entre más desarrollada este el sector de la agroindustria en un país, este mostrará un índice de desarrollo mejor.

En este trabajo se mencionará la agroindustria en países importantes de América como lo son Perú, México, Colombia y Chile, cabe destacar que hay muchos recursos similares dentro de estos países, pero la manera en cómo cada país le da un valor agregado a cada recurso es muy diferente, lo que le permite realizar ventajas comparativas frente a otros productos.

La agroindustria no solo se ve a nivel nacional, sino que también gracias a ella puede permitir a un país tener ingresos gracias a las exportaciones en este sector por lo que es importante tocar estos puntos en el presente trabajo.

1. La Agroindustria

La agroindustria es la labor económica que refiere a la elaboración, manufactura y comercio de bienes agropecuarios, biológicos y forestales. Comprende la suma de valor a bienes de la agropecuaria, la silvicultura, la pesca y la ganadería. Hace más sencilla larga su fecha de vencimiento y acceso al resultado de un periodo a otro, más que todo aquellos que por su naturaleza más duraderos en el tiempo. Esta gama de industrias se distribuye en dos clasificaciones, de consumo alimentario y no alimentario, la primera se realiza a través de la transformación de los bienes de la agricultura, abundancia forestal, ganadería, y la pesca, en bienes de elaborados para el consumo alimenticio, en esta cambio se agregan los procedimientos de elección de su eficiencia, clasificación (por altura), empaque y embalaje, depósitos de la productividad de la agricultura, aunque no se haya modificado en sí y además las cambios precedentes de los bienes y productos resultantes de la primera modificación del recurso primario agrícola. El área de no consumo alimentario es la lleva a cabo la parte de modificación de estos bienes que se utilizan como materias primas, mediante sus recursos naturales para elaborar diversos productos industriales.

2. Sector Agroindustrial en el Perú

La agroindustria es la operación económica que se refiere a la producción, industrialización y comercialización de bienes agrarios pecuarios, forestales y biológicos.

En los años recientes la agroindustria peruana se viene expandiendo con tecnología y buena gestión empresarial, aprovechando nuestra gran variedad climática y natural que hace posible la producción agroindustrial durante todo el año, comprendiendo no solo ofertas de empleo descentralizado sino de intercambio de monedas, ocasionado por la creciente exportación agroindustrial hacia todos los mercados regionales del mundo.

Aceites Vegetales

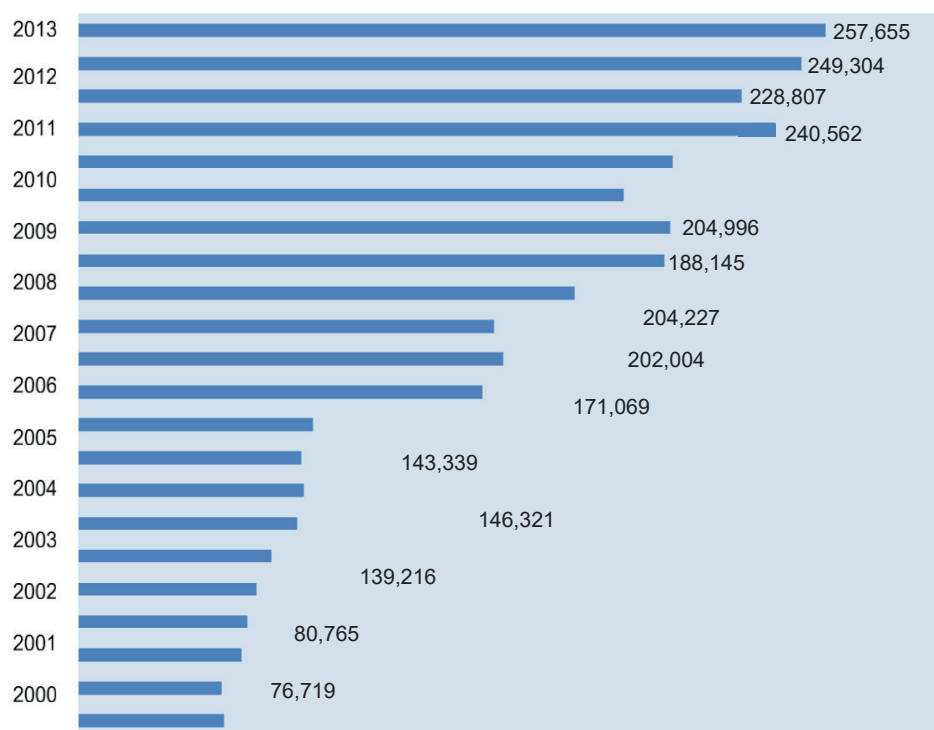
En los finales 15 años, la venta y la compra mundial de aceites vegetales aumento fuertemente a cifras promedio de 5% anuales, por el buen desempeño de la productividad y consumo internacional. Únicamente dos cultivos: de palma y soya, reflejan el 62% del total usado para la producción de aceites vegetales. 63,5% en

proporción de las importaciones mundiales de aceites vegetales se debió un 13,9% al aceite de soya y al aceite de palma. Lo que se importa y las demandas se deben básicamente a los países asiáticos.

La palma de aceite originaria de África (*Elaeis guineensis*), además conocida como Palma Africana, o Palma Aceitera es el cultivo oleaginoso que más alto volumen de aceite que se da por hectárea; puede rendir de 3 a 5 TM deACP (Aceite Crudo de Palma) por hectárea y de 600 a 1,000 kg de aceite de palmiste; resultando más rendidor en 10 veces superior al de aceite de soya. Con elementos genéticos modernos se puede lograr que este sea mucho más rendidor. Su cosecha se comienza a los 3 años de cultivo, produciendo para comerciar en el transcurso de 25 años; sus más importantes producciones se producen entre 8 a 10 años, para después mantenerse.

La Palma Aceitera, reconocida como la más alta generación de aceites y grasas a nivel internacional, es un cultivo constante que se reproduce en tierras bajas del trópico húmedo, adecua en el Perú condiciones plenas para su reproducción.

Gráfico 34. Producción Nacional de Aceite Vegetal (1992-2013)



Fuente. Instituto Nacional de Estadística

El comercio de aceites y grasas consumibles en el País anualmente en 2014 ha logrado un nivel de productividad de 362 mil toneladas, tasa de desarrollo 3% por año. Dos extensas clasificaciones de bienes: los aceites que significan más o menos el 72% de las ventas totales y las grasas con un 28% en proporción. En referencia con los reportes de la SUNAT, hay más de 80 industrias relacionadas a la elaboración y mercado de aceites y grasas en el estado con objetivos alimentarios y cosméticos. 8. No obstante, las ventas se localizan enfocadas en menor cantidad empresas industriales.

En cuanto a la procedencia de la materia primaria para la realización de aceites y grasas, el País es dependiente sustancialmente del insumo importado. Hasta el 2011, el 81% en promedio de los productos han sido objeto de importación, siendo el aceite de soya crudo. Desde el año 2012 las importaciones reducen su movimiento, debido a que aún se sostienen sobresaliente en Aceite crudo y refinado de palma: 21% de la totalidad. Aceite crudo de soya: 31% de la totalidad.

La productividad regional de aceite de palma, presenta un aumento promedio de un 14% anual. Las importaciones reflejan una tasa de desarrollo promedio de 35%. Las exportaciones expresan niveles menos resaltantes. A pesar de ello, en el 2014 el nivel es más elevado 59,2 mil toneladas (Ecuador, Colombia, UE) el requerimiento interno aparentemente de aceites de palma para el consumo alimenticio nacional es de 150TM.

Exportaciones del Aceite de Palma

El estudio de novedosos comercios y lo que se oferta al extranjero será esencial para los incrementos del rubro en el porvenir. Así Como comercios con más altos potenciales se han reconocido a los estados de América Latina que por su cercanía origina un costo más bajo de transporte. Los comercios de UE y EEUU son muy interesantes por sus altos niveles de demanda (UE) y los límites en los bienes nichos (EEUU). Es importante generar opciones de acuerdos mediante del aumento de la mentalidad de comercio y promover el aceite de palma del Perú. Esquemas para la publicidad; Esquemas de exportación y agencias administrativas Comerciales.

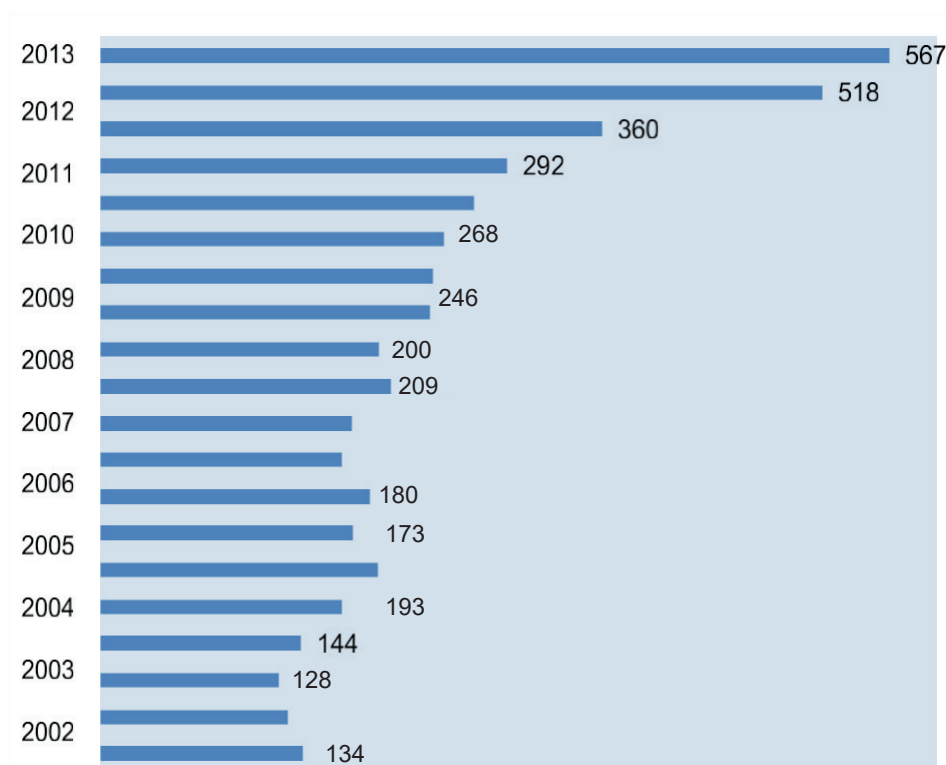
Como la mayoría de los commodity, el aceite de palma además está propenso a la variación de los valores de los comercios globales. La reducción del precio es un elemento que tiene resultados no positivos para la pequeña industria la cual queda sin protección en este aspecto. El crecimiento de la exportación de la producción diversa es esencial para el mantenimiento del área.

La productividad de aceite de palma obedece a:

- Más competente a diferencia de otros aceites vegetales;
- demanda significativamente poca energía en la fase productiva;
- Utilizando poca tierra y elaborando mayor cantidad de aceite por hectárea.

A pesar de esto, el veloz incremento de los requerimientos del aceite de palma origina una ampliación del cultivo de palma aceitera que es el desafío básico y la expectativa principal de la ciudadanía, por el ambiente regional así como por el lado mundial. No es necesario reemplazar los cultivos de palma con las plantaciones de soya o girasol que se ubican entre 20 y 30% más de territorio para la agricultura.

Gráfico 35. Producción de Palma Aceitera (Miles de TM)



Fuente. Instituto Nacional de Estadística

A nivel internacional se comercializan al año alrededor de 35 millones de toneladas de aceite de palma. Los primordiales países exportadores son Malasia, Indonesia y Tailandia aportando el 90% de la oferta mundial. En América, los primeros países

exportadores son Colombia, Ecuador y Costa Rica. En el transcurso del año 2008, los importadores se mantuvieron más diversificados, el 67% de las importaciones obedece a países en crecimiento y la Unión Europea, alrededor del 18% EEUU y 15% China. Se prevé un aumento del consumo de palma a más volumen que el de la soya para los cercanos 10 años y más alta para China, India y países bajos en correlación a países en crecimiento, EEUU y Europa, según FAO. Estas predicciones se enfocan en el sentido que el consumo de aceites vegetales en los países en desarrollo está entre 8-10 kg/pc/año y el de los estados en crecimiento es de 16 kg/pc/año. La flexibilidad del ingreso es grande para los niveles de ganancia bajos; entonces dependiendo del crecimiento económico, expansión de los mercados en los países en crecimiento y que se autoabastecen, existe gran incertidumbre de extensión del mercado de los aceites oleaginosos.

Por otra parte, su mayor importancia nacional e internacional se refleja por el elevado interés global para resguardar el medio ambiente, hecho que hace incentivar a diversos países con recursos para el cultivo de la palma aceitera a impulsar su crecimiento en el contexto de proyectos o programas de reforestación, ya que en comparación de sus competidores (soya, girasol, algodón, etc.) se trata de un cultivo duradero, no por año, con un lapso de tiempo de vida útil entre 25 y 30 años y con potencial para producir 20 toneladas por día de oxígeno por hectárea, de igual modo, se han observado tasas netas de producción de biomasa iguales o mayores a la de cualquier bosque tropical.

Situación del Cultivo de la Palma Aceitera en el Perú

El Perú es un país que no posee recursos en la producción de aceites y grasas, por lo que para cumplir con los requerimientos es necesaria la importación de otros países productores. La palma aceitera se origina como gran opción para cubrir esta demanda por los siguientes puntos:

- Posee la más elevado producción de aceite por unidad de área (de 4 - 7 TM aceite/Ha).
- Es altamente rentable.
- Existe en el país zonas con mucho recurso para el cultivo.

La situación en los actuales momentos del mercado nos dirige a soltar la dependencia de aceites y grasas, para transformarnos en un país que satisfaga sus requerimientos, así como comenzar un trabajo sustentable que nos permita alcanzar

la demanda a nivel internacional de biocombustibles, como opción a otros mercados. Es significativo destacar que el mercado de aceites y grasas comestibles en el Perú elaboro en 1999 aproximadamente de 239,334 toneladas. Esta producción ha ido creciendo en la última década incrementándose a una tasa promedio de 3 % al año.

En este ámbito, se diferencian dos grandes categorías de bienes: los aceites, que podrían ser de origen vegetal o compuesto, y las grasas, entre las cuales se diferencian las mantecas y las margarinas. Los aceites vegetales son hechos a base de soya, maíz, girasol, palma, de pepa de algodón, y muchos otros; por otro lado los aceites que están compuestos son una combinación de aceite de pescado con aceites vegetales, lo cual resulta ser más barato y rendidor, sin embargo tienen un alto porcentaje de colesterol. En la clasificación de las grasas se diferencian las mantecas, dirigidas al requerimiento de las industrias y las margarinas dirigidas directamente a las personas para su consumo. La palma aceitera es uno de los bienes alternativos que DEVIDA promueve, como similar al de la hoja de coca en la Amazonía del Perú. Además, es un implemento ecológico de primera clase, puesto que, hace más fácil la reforestación ordenada de zonas perjudicadas por el tráfico de drogas, la quema ilegal y el mantenimiento de pastizales abandonados.

La hectárea de palma genera 25 a 30 toneladas de racimos del fruto natural (RFF) y necesita de un financiamiento 2500 a 300 dólares. La mejora del valor comienza al tercer año y para el quinto año el aporte se puede decir que se ha fortalecido. La palma del aceite alcanza a obtener dos productos derivados que son muy llamativos en los comercios: el aceite puro de palma y el palmaste. Del primer bien se obtiene a partir de 16 a 24% de producción por hectárea y 3.5% por el lado del palmaste, insumo especial que se utiliza para elaborar aceites especiales usados por las empresas de cosméticos. A los beneficios señalados se agrega el afán de los empresarios del Perú por lo que la palma de aceite significa para la producción de biocombustibles o biodiesel. Es significativo resaltar que los combustibles de origen biológicos son una mayor oportunidad con la visión de promover nuevas estrategias para la obtención de energía reemplazables que sirvan de cambio hacia un nuevo proceso tecnológico. En tal caso, la situación de la permacultura en el País es emergente en muchos de los casos debido a que, constituye una fuente de crecimiento económico en áreas donde anteriormente reinaba la violencia y desesperanza.

En el área de las demandas no consumibles, se puede señalar que el aceite de palma es un recurso primario que se usa más que todo en jabones y detergentes,

en la producción de grasas lubricantes y secadores metálicos, utilizados en la elaboración barnices, de pintura, y tintas.

El Promedio mundial por persona en el consumo de todos los aceites y grasas también ha incrementado continuamente cada año durante la última década, desde un nivel de 18,9 kg en 2001 a 25,2 kg en 2011. En los últimos años el índice per cápita de consumo del peruano se ha visto aumentado, pero aún es analizado como poco en esta parte del continente.

Nuestras importaciones más que todo son de aceites crudos de soya que derivan de la Argentina que representa el 60% del total. Del mismo modo, se obtienen mínimo aceite crudo y refinado de palma del Ecuador. En los últimos tiempos los niveles han bajado, pero no sustancialmente. En ese sentido se presenta a continuación una proyección al 2020 de la venta y compra de aceite.

Como se puede considerar nuestras importaciones son altas en comparación a lo que se exporta al extranjero en un promedio de 40,000 toneladas del rubro, debido a eso, somos un estado en déficit, el cual tiene que ser dependiente de la industria internacional. Las importaciones de la palma aceitera no se han aumentado progresivamente, se han mantenido en ese plano.

Cacao Peruano

La planta de cacao es tropical que se desarrolla en climas cálidos y húmedos, desarrollándose su reproducción en una banda comprimida de no más de 20 grados al norte y al sur de la Línea Ecuatorial. Aunque se utiliza más comúnmente como el ingrediente esencial del chocolate, existen en realidad cuatro productos intermedios que se originan del cacao en grano: licor de cacao, manteca de cacao, torta de cacao y cacao en polvo.

El cacao en sus diferentes diseños, cacao en polvo se usa básicamente para dar sabor a galletas, helados, bebidas y tortas. Además de su uso para dar sabor, se aplica también en la elaboración de coberturas para confitería y en postres congelados.

El cacao molido lo demanda además las empresas de bebidas, como es el caso, en la elaboración de batidos de chocolate. Por otro lado de las utilidades populares en la elaboración de chocolate y confitería, la manteca del cacao se usa también en la elaboración de jabón, tabaco, y productos cosméticos. En medicina alternativa es una cura para la tos, los labios secos, fiebre, las quemaduras, la el reumatismo, la

malaria, las mordidas de culebra y otras curas. Se puede decir que es un excelente diurético y antiséptico.

La evolución de las importaciones mundiales de la Cadena de Cacao, donde están incluidas las siguientes partidas (cacao en grano 1801, cáscara de cacao 1802, pasta de cacao 1803, cacao en manteca 1804, cacao en polvo 1805, chocolate 1806), ha tenido crecimientos notables en la importación de cacao desde el año 2000 al 2010, con un crecimiento de 216.10%%, siendo Malasia con un crecimiento en este periodo de 1052.20%, seguido de Rusia con 549.40% en el mismo periodo. Estados Unidos es el mayor importador de la cadena de cacao a nivel global en el año 2010, con importaciones de valores en miles de US\$ 4,415,104, con una tasa de crecimiento 2009-2010 de 22.90%, participación en el año 2010 de 12.28%, seguido de Alemania con US\$ 4,415,857, tasa de crecimiento 2009-2010 de 16.57%, una participación de 11.54%, Países Bajos con US\$ 4,061,215, tasa de crecimiento de 29.93% una participación de 11.30%, Francia con US\$ 2,977,954 tasa de crecimiento de 7.07% una participación de 8.29%, Reino Unido con US\$ 2,177,182, tasa de crecimiento de 1.16% participación de 6.06%, Bélgica con US\$ 1,743,348 tasa de crecimiento de 7.03% participación de 4.85%, estos países concentran el 54.31% de las importaciones mundiales de la cadena del cacao en el año 2010.

El desarrollo de las exportaciones de la cadena del cacao donde se consideran las siguientes partidas arancelarias (cacao en grano 1801, cáscara de cacao 1802, pasta de cacao 1803, cacao en manteca 1804, cacao en polvo 1805, chocolate 1806), ha tenido un crecimientos considerables desde el año 2000 hasta el año 2010, siendo Malasia con el mayor crecimiento en las exportaciones en este periodo de 626.39%, teniendo en el 2000 exportaciones valores en miles de US\$ 156,875, para tener al 2010 exportaciones de US\$ 1,139,525, seguido de Ghana con un crecimiento de 429.41% teniendo en el año 2000 exportaciones US\$ 455,920 para tener en el año 2010 exportaciones US\$ 2,413,690, Países Bajos con un crecimiento de 365.19%, teniendo en el año 2000, exportaciones por US\$ 1,151,900, para tener en el 2010 exportaciones por US\$ 5,358,548, Costa de Marfil con un crecimiento de 319.70% teniendo exportaciones en el año 2000 US\$ 1,034,168 para tener en el año 2010 US\$ 4,340,417 y Alemania con un crecimiento.

De 317.18%, teniendo en el año 2000 exportaciones US\$ 1, 018,684, para tener en el año 2010, exportaciones US\$ 4, 249,756, como los principales países con mayores crecimientos en las exportaciones en el periodo 2000-2010. Para el periodo 2009-2010, las exportaciones han tenido un crecimiento menos significativo,

siendo Países Bajos (Holanda) con crecimiento de 39.18% con exportaciones US\$ 5,358,548 en el año 2010, seguido de Ghana con un crecimiento de 25.06% con exportaciones US\$ 2,413,690 en el año 2010, Malasia con un crecimiento de 24.18%, con exportaciones US\$ 1,139,525 en el año 2010, Costa de Marfil con un crecimiento de 16.54% con exportaciones US\$ 4,340,417 en el año 2010, Indonesia con un crecimiento de 16.29% con exportaciones US\$ 1,643,649 en el año 2010 y destacar a Perú con un crecimiento de 14.49% con exportaciones US\$ 90,043 en el año 2010. La participación en las exportaciones en el año 2010, lo lidera Países Bajos (Holanda) con el 14.79%, seguido de Costa de Marfil con 11.98%, Alemania con 11.73%, Bélgica con 7.42%, Ghana con 6.66%, Francia con 5.64% e Indonesia con 4.54%, estos países concentran el 62.76% de las exportaciones mundiales de la cadena de cacao.

Las áreas fundamentales que producen el cacao son: el Valle de Urubamba en La Convención y Lares, Valle del Río Apurímac-Ene (Ayacucho); Quillabamba (Cusco); Satipo (Junín); Jaén, Tingo María (Huánuco); Bagua y Alto Marañón (Amazonas). Bambamarca y San Ignacio (Cajamarca).

La provincia que tradicionalmente tiene la mayor producción de cacao es Cusco con un aporte de 33,1% del total, seguido por Ayacucho (22,3%), Amazonas (12,6%) y Junín (9,9). Estas cuatro provincias concentran el 78% de la producción del país.

Aumentan Exportaciones de Cacao en Grano

Las exportaciones de cacao y sus derivados reflejaron una orientación a la disminución desde 1998, tras la tenaz reprensión de la cotización internacional del cacao, que dio la orientación de las ventas al mercado del estado, así como el cese de procesos tecnificados en la post-cosecha lo que trajo como consecuencia una poca optimización del grano. Este hecho se revirtió en el 2002 tras el incremento de las áreas cultivadas y la productividad, motivadas por el incremento de los precios mundiales. El principal inconveniente para aumentar la exportación de cacao se basa en el mínimo nivel de producción del cultivo, la poca disponibilidad y potencial del grano y la no uniformidad de las cosechas, que origina una alta orientación a la exportación de derivados de cacao. Sin embargo, en el 2002 las exportaciones de cacao en grano ascendieron significativamente tras el comienzo de las actividades de algunas cooperativas, conformadas por los productores de cacao, las cuales exportan primordialmente cacao orgánico de excelente calidad, con destino a Europa.

Manteca de Cacao lidera las Exportaciones de los Derivados de Cacao

Desde 1997 el principal bien exportado derivado del cacao ha sido la manteca que acumulo el 67,6% el total en el 2002, menor en 22 puntos porcentuales a 1997, después del aumento de las ofertas al exterior de pasta de cacao desgrasada parcial o totalmente, cacao en polvo sin azucarar y cacao en grano.

La producción internacional de cacao en grano se centra en los países tropicales, fundamentalmente en los continentes de África y América, mientras que la producción de productos intermedios y finales se concentra en los países avanzados (Europa y América del Norte). El cacao se da tradicionalmente en minifundios o bajo procesos de agricultura de subsistencia (casi el 90% de la producción de cacao pertenece a pequeños agricultores con menos de 5 hectáreas). Producción internacional de cacao perjudicada por menor aporte de esenciales productores Las influencias climáticas y las enfermedades son los principales factores que interfieren en la producción, estimando que hasta un 30% de la producción global se desvanece debido a las enfermedades. Entre las enfermedades más típicas que perjudica al cacao está la podredumbre negra de las

nueces del cacao, la escoba de bruja y VSD. La producción global de cacao mantuvo una orientación en aumento a lo largo de los 90's, aumentando a un movimiento anual de 0,5%, pero desde 2001 se ha visto perjudicada por la crisis política imperantes en Côte d'Ivoire, la reducción en la productividad de Indonesia y Ghana, los cambios de cultivos hacia otros con mejores ventajas comparativas en Malasia y el declive del área cultivada de cacao en Brasil.

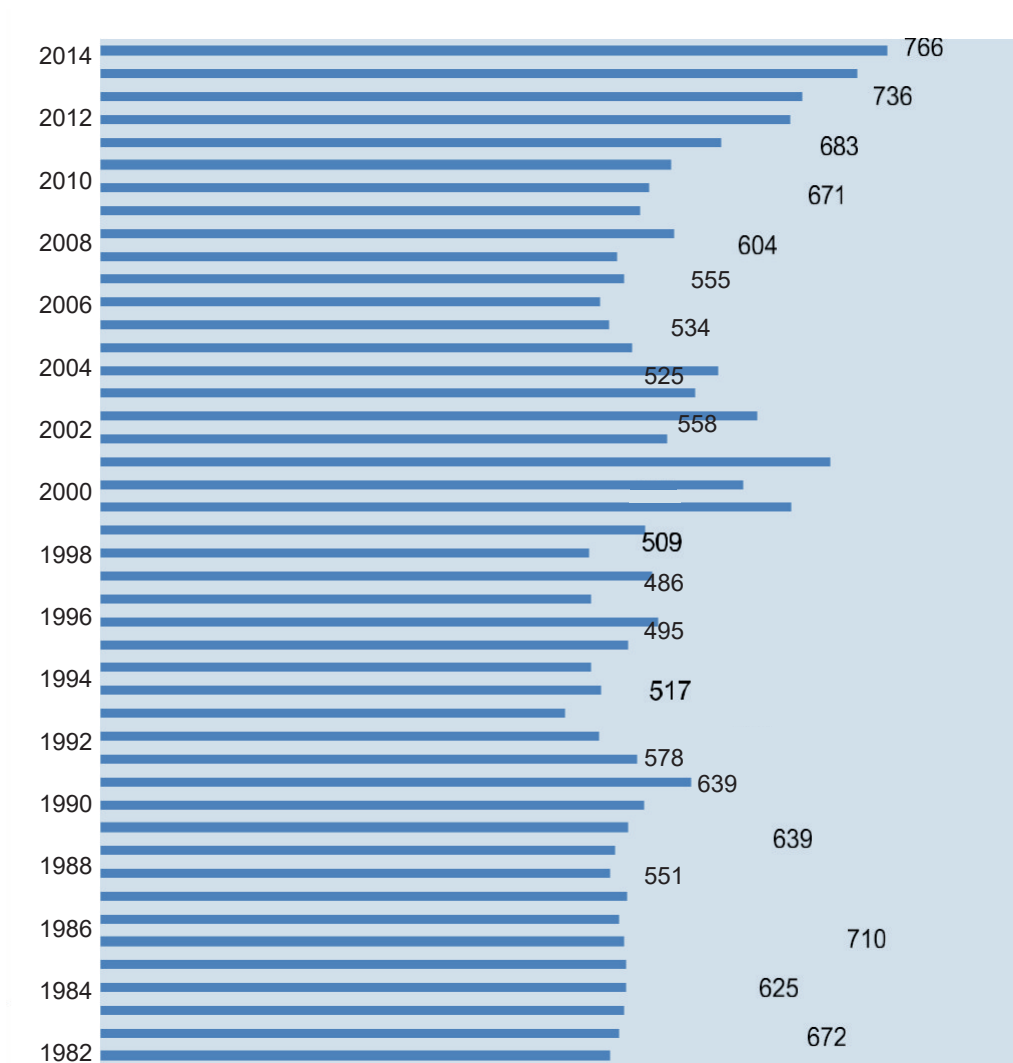
Crecen Importaciones Mundial de Cacao y sus Derivados

Entre 1998 y 2002 las importaciones de cacao en grano aumentaron 0,4% anualmente, reflejando el 21,5% del total importado. La demanda de dicho bien se deriva principalmente de la industria, la cual lo emplea para elaborar chocolate de mesa, bebidas chocolatadas, confites, entre otros. Las importaciones de manufacturas de cacao se aumentan 2,5%, mientras que las de chocolate y sus preparaciones aumentaron 2,6%, las cuales acumularon el 24,2% y 54,3% del total importado, respectivamente.

El primer centro de molienda históricamente ha sido Países Bajos, que absorbe aproximadamente del 15% del total molido a nivel global. Sin embargo, EEUU vienen desarrollando su interacción en la molienda mundial y como productor de derivados

de cacao. Otros resaltantes centros de molienda son Côte d'Ivoire, Alemania, Brasil, Reino Unido y Francia.

Gráfico 36. Rendimiento de Cacao - kg por Hectárea



Fuente. Instituto Nacional de Estadística e Informática

Alimentos Balanceados

En el Perú la producción de alimentos nutritivos ha comenzado su más amplio crecimiento durante la década de 1960, como resultado del desarrollo de la actividad pesquera y de la industria de la harina de pescado. Es también cuando el sector avícola nacional inicio su desarrollo, al usar esta harina como fuente de proteína.

En la actualidad existe una amplia producción de alimentos balanceados, especialmente para el sector avícola (más o menos del 91%), porcino y ganado de engorde. Las grandes empresas avícolas tienen incorporadas a sus sistemas de producción, almacenes de depósito, plantas de molienda de insumos, mezclado y empaquetado de alimentos balanceados, como se puede ver en la foto.

Las estadísticas revelan que se ha producido una reducción en el uso de las principales materias primas para realizar alimentos nutritivos como el maíz, harina de pescado y sorgo, sin embargo, se puede apreciar un aumento de uso de la melaza y otros insumos, como se puede observar en el siguiente cuadro.

El crecimiento del área de alimentaria nutricional estará relacionado a las tendencias de desarrollo de los sectores avícola y porcícola.

Porcinos

La porcicultura, implica una buena opción productiva de proteínas, en el país no se ha incrementado por múltiples razones, aumento gradual durante los años 80 y 90, alcanzando según las consideraciones del Minag a una tasa de aumento de 1.68% anual. La población de ganado porcino según las últimas observaciones oficiales del 2003 llega a 2'892,000 de cabezas, teniendo una tasa de crecimiento anual promedio de 2.4% en los últimos 8 años.

Aproximadamente del 29% de estos animales se localizan en la parte centro del país siendo Lima el fundamental en la producción con 15.4% de la totalidad de porcinos en el ámbito regional. Esto es originado a la mayor disponibilidad de desecho de alimentos de restaurantes y lo que se desecha en los mercados de abastos, que contribuye a un gran aprovechamiento para los porcinos y también por su gran proximidad al inmenso mercado consumidor que es la gran Lima.

A nivel internacional es una de las carnes con más alto consumo, tendiendo a tener una demanda por persona en el País de un mínimo de 3.91 kg /año, en cambio en países como Chile es mayor a 12 kg /año.

Hay una gran producción y crecimiento de la empresa porcina con procesos tecnológicos en relación a que nuestros gastos de producción bordean el \$ 0.97 por kilo delante de otros estados que lo producen como China y Dinamarca que demuestran gastos superiores a \$1.20. A partir de agosto del 2006, como síntesis de un incremento de los requerimientos de materias primas de los planes de productividad de combustibles biológicos que igualmente utilizadas para el consumo de los cerdos, los gastos de producción han ido creciendo, lo cual deberá se verán como en un crecimiento de los valores de los bienes cárnicos, estimándose que deberán continuar manteniendo un límite que se diferencia en los valores en la productividad. Como por ejemplo la producción del maíz, que reflejan índices de un 60% de los costos para el consumo alimenticio, y estos precios representan el 75% de los gastos en la elaboración.

La producción de carne de porcino ha tenido un aumento de 75.7 miles de TM. A 85.6 miles de TM. Entre los años 1993 y 2003 correspondientes. En el 2004 la producción aumentó a 97.96 TM, en el 2005 a 102.90 TM y en el 2006 a 108.65 TM, lo que demuestra un buen crecimiento de la actividad a nivel nacional.

Mercado Vacuno del Perú

La población de ganado vacuno se acumula en la sierra y selva (90%) de nuestro territorio. La Producción de carne se define por practicarse en un sistema extensivo no especializado, al no criarse razas específicas para la producción de carne, sino las sacas que vienen de la crianza de ganado de doble fin y criollo, en pequeñas fincas con una alimentación que se fundamenta en pastos naturales y en menor distribución en pastos cosechados que debido a que no hay un balance forrajero existente y la poca efectividad nutritiva de los pastos naturales siendo necesario elaborar un proceso de engorde final estabulado. Este engorde se lleva a cabo de manera intensiva y normalmente en la costa debido al acceso de subproductos de la agroindustria con los que se realiza el alimento balanceado. Pero este sistema hace que nuestro costo de producción de carne aumente, lo que nos pone en una comparación deficiente frente a los precios mínimos ofertados por el extranjero, de países donde se realiza una crianza y engorde en base a pastos a escalas mayores que las nuestras totalmente extensa y con un ganado especializado. En los últimos tiempos la importación de carne de vacuno se viene desarrollando, lo que quiere decir, una seria advertencia para los productores nacionales de ganado vacuno.

La producción de carnes (Ave, Vacuno, Ovino, Porcino, Alpacas, Llamas) en los dos últimos años ha bajado en un 0.45%. Siendo para el 2002 de 886,156 Tm. de Carne, (según el gráfico) de las cuales la carne de ave representa el 68.77% disminuyendo su participación en un 0.06 comparada con el año 2000(68.50%). La interacción de la Carne de Vacuno actualmente es de 15.97% incrementándose en un 3.87% con respecto al 2000 (15.30%).

La producción de carne de porcino se ha reducido en un 10.81% en el periodo 1992-2002, siendo hoy en día de 84,892 reflejado el 9.58% del total de producción. Es sobresaliente decir que la producción de carne de alpaca y llama se ha aumentado para este mismo periodo en 5.42 y 13.04 respectivamente.

3. Sector Agroindustrial en México

El proceso general de industrialización, con su resultante urbanización, promueve y retroalimenta el crecimiento de la agroindustria. El cambio de vida en las ciudades y la creciente incorporación de la mujer al trabajo, hace que aumente la demanda de productos alimenticios de fácil elaboración (enlatados, pastas, etc.) y se vaya dejando la costumbre de diseñar domésticamente la ropa, huaraches, etc., lo mismo la preparación de ciertos alimentos. De esta forma el crecimiento urbano-industrial impulsa el crecimiento agroindustrial. Existe otros factores correlativos que explica el crecimiento rápidamente, durante esos años, de la agroindustria: la Segunda Guerra Mundial. Dado el conflicto bélico, Estados Unidos vio cortadas algunas de sus fuentes típicas de suministro (sobre todo de productos alimenticios tropicales y de algunas materias primas) y vuelve sus ojos ávidamente hacia México y el resto de América Latina; se abren de par en par las puertas de Norteamérica para productos tales como azúcar, copra, algodón, caucho, café, frutales, henequén, etc. Varios de estos productos se exportan en fresco, pero otros reciben algún tratamiento industrial. Se da así una agro industrialización “al vapor” para satisfacer las enormes necesidades del mercado estadounidense; de un día para otro surgen diversas agroindustrias (algunas de ellas de inversión extranjera) con técnicas anticuadas, escasos controles de calidad, carentes de una mínima planificación, etc. Pero cuya producción es demandada y consumida. Es la “época de oro” de las exportaciones agropecuarias y agroindustriales hacia Estados Unidos y tal es la magnitud de la demanda y la fiebre explotadora que el Estado mexicano tiene que intervenir para regular la producción y el comercio de productos como el azúcar y el algodón como único medio para prevenir la escasez interna. Después de terminar la guerra, y

justamente por las características en que se dio la agro industrialización, muchas de estas empresas se ven obligadas a irse por no tener competitividad con los que suministran tradicionales de Estados Unidos que han normalizado su comercio. Así, la industrialización agrícola se da de una forma poco articulada y en ciertos sectores “al vapor”.

La estatización o “mexicanización” de las agroindustrias tiene mucho que ver con evitar un fuerte colapso económico o importantes movimientos sociales. Por tanto, se están sentando las bases para un nuevo modelo de desarrollo agro industrial, en donde la agroindustria tradicional tiene muy poca cabida y donde la presencia del Estado tiende más a ser complementaria y amortiguadora de conflictos, que rectora.

Un cambio muy significativo que se da durante este periodo, como veremos en detalle, es el dominio directo de la agroindustria sobre el sector agrícola a través de diversas formas de “integración vertical”, siendo la más eficiente la llamada “agricultura de contrato”; por este expediente actualmente se controla y subordina a aproximadamente el 15% de los agricultores mexicanos. La unidad agrícola antes vinculada con la industria indirectamente por el capital comercial; es actualmente dominada directamente por el capital financiero y/o productivo.

Características del Sector Agroindustrial

Comportamiento de la producción. La agroindustria está constituida por alrededor de 70 mil empresas, las que transforman aproximadamente la media producción del campo y procesamiento de más de cien productos de origen agropecuario. Su importancia dentro del conjunto de la economía es significativa ya que aportó el 11.3% del Pie y el 7% del personal ocupado entre 1970 y 1978; Y el 10.7% y 6.4%, respectivamente, para 1984. A nivel sectorial participó en 1960 con el 40% y el 1975 con el 31 % del Pie industrial. La agroindustria ha tenido un crecimiento promedio del 6.12 % anual entre 1960 y 1975 Y de 5.1 % entre los años 1970- 1981; la industria alimentaria creció a una tasa del 8.4 % de 1970 a 1975, y la agroindustria no alimentaria tuvo un aumento del valor agregado de 8.62% entre 1960 y 1975. La balanza comercial, no obstante ser favorable al sector, mostró una contracción al pasar de 500 millones de dólares en 1984 a 364 millones de dólares para 1985. La participación de la agroindustria en la economía nacional ha disminuido en términos.

El aumento en la competencia durante la década de los 1970's puede ser definido por la implementación de nuevos modelos tecnológicos por parte de los productores.

La reducción de los apoyos a la investigación y la deficiencia de respaldo a las nuevas tecnologías, aunado a la falta de una política concerniente para promover las exportaciones de las hortalizas en los que se tiene ventajas diferenciales, detuvieron la tendencia positiva. De 1976 a 1983 se dio un declive drástico, a partir de este último año se comenzó un mejoramiento, nunca como la de los años setentas, pero en aumento. Nuevamente desde 1992 la orientación es negativa. Pese a que la competitividad del sector hortícola mexicano es buena, se presenta una orientación a la disminución lo que quiere decir que se está dejando de percibir una competitividad en el mercado mundial; la tendencia negativa está indicando que México cede su asociación en el intercambio comercial a otros países y que sede especialización en este subsector

Los productores desafían a un aumento continuo de los índices de precios de genéricos y un deterioro continuo de los precios cancelados al productor, lo que se estima en problemas de rentabilidad en el cultivo. De acuerdo al índice de la ventaja comparativa revelada añadida, el sector hortícola mexicano ha presentado una competitividad positiva, con puntos máximos a finales de los años setentas; sin embargo, en los últimos años, la orientación a la disminución conlleva que se está dejando de tener competitividad en el mercado mundial, puesto que, las exportaciones de hortalizas mexicanas han reducido su interacción en las exportaciones totales agroindustriales. Estados Unidos tiene un índice con tendencia positiva, a pesar de que depende de sus importaciones. Sobre el índice de suficiencia misma alimentaria de las hortalizas en México, este se dirige a incrementar, México no tiene inconvenientes para cubrir la demanda a su población, la balanza comercial positiva ha hecho posible el incremento de este índice. Las exportaciones presentan una tasa anual de incremento con tendencia positiva, sin embargo, las importaciones han subido a una más alta tasa. En Estados Unidos de América, el índice de autosuficiencia alimentaria ha declinado y su orientación es a la baja. El aumento de las exportaciones e importaciones en México produce que el índice de liberación comercial esté desarrollándose. México es el primer proveedor de hortalizas en fresco de Estados Unidos de América, sin embargo, México debe diversificar su comercio con otros países. En EE.UU. se ha incrementado la demanda por productos frescos y congelados. Mas sin embargo de que en México el consumo de hortalizas ha subido en EE.UU. es mayor.

Sistema Agroindustrial de la leche

En 1980 ocurre un estancamiento del 0.8% anual ocasionando con esto un insuficiente abasto para cubrir las necesidades de la población y la agroindustria. Así se tuvo que recurrir a la importación de la leche en polvo al 25% del total, teniendo, así como problema principal elevados costos. Algunos agentes en el sistema de producción intensivo implementan opciones para garantizar la sobrevivencia en la actividad como:

- Diversificación en el uso de la leche.
- Adulteración de los productos.
- Distribución de los niveles de integración de los productores por la creación de nuevas agroindustrias.

La dependencia del exterior es mínima y los costos directos por mano de obra son prácticamente nulos por hacer uso en gran medida de mano de obra familiar. En este sistema de la leche se comercializaba básicamente como leche sin control sanitario, los productores tienen poca organización y mínimo acceso a los servicios

Importaciones y Exportaciones de Leche en México

El producto más destacado de las importaciones de México es la leche en polvo, mediante las cuales se abarca las necesidades complementarias y de abasto de la industria de leche y derivados lácteos, así como del Programa de Abasto Social de Leche de LICONSA. La composición de estas importaciones se ha cambiado a partir de 2008, año en el que se cumplió el tiempo de desagravio negociado (15 años) por nuestro país en el contexto del TLCAN, las importaciones de países miembros de la OMC se han reducido en comparación con los originarios de Estados Unidos. Cabe decir, que el incremento registrado en las importaciones de leche en polvo, ha tenido en contraposición, una bajada significativa de las importaciones de preparados a base de productos lácteos (1901.90.05), que es una materia prima utilizada para completar el abasto para la realización de ciertos productos lácteos y en algunas ramas de la industria alimentaria.

La entrada al país de la leche en polvo de terceros países se encuentra controlado por acuerdos internacionales negociados por México, como el de la Organización Mundial de Comercio (OMC) que es el único válido, toda vez que el Tratado de libre Comercio (TLCAN) cumplió con el lapso de tiempo de desgravación negociado

en 2007; además, en algunos años por las disposiciones que establecía la Ley de ganancias de la Federación para el ejercicio Fiscal de cada año a través de la colocación a puestos de importación.

La importación de leche en polvo se complementa con otras materias primas, como es el caso de los preparados a base de productos a base de leche, las cuales han dejado complementar las necesidades de abasto tanto para el Programa de Abasto Social de Leche de LICONSA, como la producción de la industria de leche y derivados lácteos. A partir de noviembre de 2001, se dio un cupo de especial unilateral para aplicar al país las preparaciones lácteas.

Las importaciones de esta materia prima láctea demostraron su nivel más elevado en 2005, reduciendo en los siguientes años, sobre todo a partir de 2008 en que la importación de leche en polvo de los Estados Unidos quedó fuera al cumplirse el periodo estipulado en la negociación del TLCAN.

Hoy en día, se continúa aprovechando a través de un cupo de 44,200 toneladas al sector público y al privado, aunque dicha porción tributaria se encuentra libre de arancel de la región enmarcada dentro del acuerdo de Libre Comercio de América del Norte. Debido a la crisis que México mantiene en la disposición de leche para consumo del estado y a objeto de impedir el desabastecimiento de este producto, los volúmenes de exportación de 2003 a la fecha han sido mínimos. Sin embargo, se presenta una tasa media de desarrollo de 86% resaltando como los principales mercados los Estados Unidos y Guatemala.

Del año 2003 a la fecha, los Estados Unidos y Puerto Rico fueron los primeros mercados de oferta de la leche en polvo, acumulando en el 2010 entre los dos países el 95% de las ventas internacionales de este producto.

Entre los años 2005 y 2011, la productividad a nivel industrial de leche y derivados de la leche estima un comportamiento beneficioso en la gran parte de los bienes, con referencia en datos del INEGI, resaltan la elaboración de quesos, y yogurt con un índice de desarrollo con un porcentaje de 7.3 y 5.7%, por otro lado la productividad de mantequilla y de leche en polvo se incrementó por encima del 2.0% en proporción; a diferencia, la leche ultra pasteurizada aumenta, progresivamente en cambio la leche pasteurizada, presenta un descenso en su producción durante estos mismo años.

Hablando de los derivados de la leche, el comercio del yogurt es el que registra el más alto movimiento, la producción de los bebibles y licuados reportan los más altos porcentajes de desarrollo, seguidos de los realizados con frutas, en último lugar se

coloca a la producción de yogurt natural, en el mismo contexto este mercado ha aumentado a una tasa promedio de 7.3% entre 2005 y 2011. El desarrollo de este mercado está asociado tanto al desarrollo de novedosos productos por el lado de la oferta; como a el cambio de la demanda, con nuevos productos que tienen como especificación la demanda de bienes añadidos de más fácil consumo en las aéreas urbanas (bebibles y licuados), o añadidos con ciertos nutrientes o frutas, así como modificados en su compuesto en el caso de los productos libre de lactosa, que aportan una opción disponible a los consumidores con intolerancia.

Exportaciones de productos lácteos

A causa de que México es un país con una producción interna deficiente, el comercio internacional del país es poco relevante por el lado de las exportaciones. Los productos lácteos que tienen más presencia en nuestras exportaciones son las leches industrializadas (leche fluida, condensada y en polvo), que tienen como principales mercados de comercio los países de Centroamérica, así como algunos quesos que tienen como principal comercio el mercado de los mexicanos en los Estados Unidos.

Importaciones de productos a base de leche Las importaciones de productos lácteos hechos por nuestro país tiene dos altos componentes: leche en polvo (como materia prima complementaria) y algunos derivados lácteos (como complemento del abasto de consumo final) como leches evaporada y condensada y los quesos.

En el caso de la leche en polvo y las elaboraciones a base de productos lácteos, las importaciones se hacen una parte a través del cupo OMC y unilateral; la otra parte vienen de los Estados Unidos, al estar libres de aranceles en el marco del TLCAN. Las importaciones de las llamadas leches industrializadas, evaporada y condensada principalmente, tienen como ruta el consumo final, que elaboran empresas comercializadoras y como productos denominados de marca libre por las cadenas de autoservicios. En el caso de los quesos una parte se destina al consumo final, importados por comercializadores y por tiendas de autoservicio; otra parte, en menos porción se utiliza por la industria para reproducción y comercialización.

Agroindustria de las Hortalizas Mexicanas

Las hortalizas originarias de México que se exportan tienen extensa historia en el mercado mundial, inclusive hay datos almacenados de que la siembra del

tomate derivado para la exportación comenzó en Sinaloa desde 1907 (Avendaño y Schwentesius 2007, 216). En la decenio de los 80 y 90, a medida en que se incrementaba el volumen exportado agropecuario también aumentaba la relevancia correspondiente de las hortalizas de acuerdo a lo que se exporta en materia agrícola de México (Schwentesius et al. 2000, 32). En el transcurso del lapso comprendido entre 1993 a 2010, las exportaciones de hortalizas mexicanas se han desarrollado a una tasa media al año de 6.51% (Figura 6). Es importante decir que las exportaciones redujeron su intervención en la exportación general agroindustrial, puesto que este promedio vario de 32% a 25% entre 1993 y 2010.

Algunos de los factores que perjudicaron negativamente el trabajo del comercio exterior de este sector, son el ambiente, elemento de más relevancia en el intercambio de bienes y servicios, las catástrofes naturales, los climas templados y huracanes (Avendaño y Schwentesius 2007, 216-217). En 1997, a pesar de la liberación del comercio de Norte América al aguacate de México, se apunta un estallido de hepatitis “A” en fresa que tranco el comercio de este en México, prosiguiendo Guatemala como estado distribuidor en el comercio de EE.UU. En este mismo año las ofertas del rubro alcanzaron a los 2,370.55 millones de dólares, reflejando el 2.15% (precio más mínimo en los cinco anteriores años) del costo de lo que se exporta totalmente de México (Avendaño 2008: 91-92). Cabe recalcar que el año 2009, de enero a diciembre, se registró un aumento en las exportaciones de hortalizas frescas, y legumbres a diferencia del costo por exportación en 2008. De esta forma, hortalizas naturales y legumbres dieron un paso de 505.5 a 576.2 millones de dólares, con un aumento de 70.6 millones de dólares. Los incrementos más importantes, en esta clase de exportaciones se promocionaron en el tomate, con 84% (FAO 2011).

Industria Cervecera Mexicana

México es el segundo mercado más sobresaliente para esta cervecera, solo después de Brasil, y las ventas de Corona, la marca mexicana más internacional, aumenta a una tasa de 6.7%. Eso es más del doble que las marcas estrella de AB Inbev, Budweiser y Stella Artois, cuyos aumentos fueron de 3%.

Los mercados salientes son los más refrescantes para las cerveceras mundiales. Con una cuota de 51.3% en el mercado mexicano, AB Inbev se divide la masa de consumidores con Heineken, accionista de organizaciones de la regiomontana Cuauhtémoc Moctezuma y cuyos usos en el país apuntaron 19% el año pasado (la empresa no hace públicos todos sus datos financieros a nivel regional).

En los países avanzados, el consumo de cerveza todavía no mejoría del declive iniciado durante la crisis financiera de 2009. En México el mercado no ha parado su desarrollo. En los últimos seis años, el precio del mercado cervecero subió 30%, incentivado por el aumento de precios, según el Instituto Nacional de Estadística, pues el consumo aumento sólo 2%.

Mejor aún, lo que más satisface las cerveceras son los pronósticos de que la apertura del mercado en el país no se va a parar. Con el rápido crecimiento del consumo privado en 2015, aseguramos que el sector cervecero mexicano brindara oportunidades llamativas en cinco años, proyecta Business International Monitor en un reporte reciente. Si se toma a 2013 como base, el aumento de las ventas anuales será de 7.9% hasta 2018, agrega la firma consultora.

Los pronósticos se basan tanto en el millón de posibles consumidores que se agregan cada año a la mayoría de edad como en el menor consumo por persona que aún tiene México, según Ana María Vallarino, informante de Cerveceros de México, un organismo de actual creación que representa a la más alta parte de la industria. Los mexicanos consumen unos 62 litros de cerveza al año, muy apartado aún de los 131 litros de los alemanes, de los 100 de los estadounidenses, inclusive menos de los 80 de los venezolanos y los 70 de los brasileños. Pero AB InBev y Heineken no creen olvidar ningún frente. No es casualidad que ambas compañías inviertan en expandir su capacidad de producción en México: a la vez que capitalizan el buen momento del mercado mexicano y busca captar a jóvenes que hoy son aficionados a los destilados como el tequila y a las bebidas energéticas, quieren beneficiarse de la buena respuesta que mercados foráneos han dado lugar con respecto de la cerveza mexicana.

Ab Inbev informo actualmente que acondiciona las instalaciones de una vieja planta cervecera en Hunucmá, municipio del norte de Yucatán, para plantar ahí nuevas líneas de producción de las marcas León y Montejo, con una inversión de capital de 2,200 mdp. localizada cerca de Puerto Progreso, la nueva planta incrementara 8% la potencia de Grupo Modelo y su producción tendrá como destino fundamental la exportación, además de dar atención a una zona de alto consumo y de difícil entrada para competidores pequeños, como son los centros turísticos del vecino Quintana Roo.

Heineken también abre su capacidad en el país. Un mes después del anuncio de ab InBev, informó la inversión de 7,350 mdp para la construcción de una planta en

Chihuahua, que incrementara 15% la eficacia de la producción de la compañía en el país y exportará 30% de su producción a Estados Unidos.

Pero el mayor consumo es el mercado interno. Dados los altos grados de la venta directa a los centros de consumo, sin pasar por las férreas negociaciones con las cadenas de autoservicio, ambas cerveceras realizan planes para reforzar los canales comerciales propios.

- México es el cuarto producto de cerveza en el mundo en conjunto con Alemania y sólo menos de China, Estados Unidos y Brasil.
- En 2015, la producción de cerveza alcanzó los 97 millones de hectolitros
- De 2010 a la fecha la producción de cerveza ha incrementado en promedio 3.3%.
- En 2015, AB InBev (Grupo Modelo), Heineken (Cuauhtémoc Moctezuma) y Constellation Brands, manifestaron inversiones de desarrollo en producción de hasta el 29% para los próximos 3 años.
- México es el primer exportador de cerveza, en 2015, las exportaciones alcanzaron los 28.5 millones de hectolitros, con un valor de 2 mil 542.3 millones de dólares, que representan el 20% de las exportaciones agroindustriales del País.
- De 2010 a la fecha, la exportación de cerveza ha aumentado a razón de 10%.
- El 80% de las exportaciones de cerveza se dirige a los Estados Unidos, él lo demás, a más de 200 países en total.
- Las importaciones de cerveza crecen al 20%, más rápido que las exportaciones, pero solo representan el 2% por ciento del consumo.
- La industria cervecera produce 56 mil trabajos directos, 2.5 millones indirectos y 3,500 en agricultura.
- México es el sexto consumidor de cerveza en el mundo.
- En 2015 el consumo interno fue de 71.1 millones de hectolitros vs 65 millones en 2010, un crecimiento de 1.4% anual.
- En México se consumen entre 60 y 62 litros por persona al año de cerveza.
- En México existen 63 millones de consumidores de cerveza, y anualmente se agrega un millón más.

- Grupo Modelo tiene una participación de mercado de 54%, mientras que Heineken de 44%.
- La industria cervecera representa 4% de la recaudación total de impuestos mediante del IEPS, IVA e ISR.

Cacao México

Las personas que se dedican a sembrar este rubro son personas de caseríos originarios más a la región de tabasco que son alrededor unas 25233 y en Chiapas 12633. México se posiciona en el séptimo nivel en la producción de cacao en el ámbito global, aportando el 1.6% de la productividad totalmente , produce un promedio de 40 mil toneladas de cacao fino anual con costo de 551 millones de pesos, el cual se absorbe y genera en tabasco, Oaxaca, Veracruz (SAGARPA) Guerrero y Chiapas.

Los estados de Tabasco y Chiapas cultivan el 99.45% del total nacional del cacao; Tabasco es el estado con más alta área de cultivo con aproximadamente 60,324.80 Ha y Chipas ocupa un segundo lugar con 35,014 Ha.

4. Sector Agroindustrial en Chile

Chile es un alto integrante en la industria alimentaria global. Es un proveedor seguro de alimentos confiables y saludables que encantan en los mercados del mundo.

Internacionalmente es valorado por sus diversos beneficios, tales como la distancia geográfica del estado (el Océano Pacífico, desierto hacia el norte, los hielos patagónicos, y la Cordillera de los Andes) lo cual lo hace una isla de propagación fitosanitaria que lo hace librar de las plagas y enfermedades; el ambiente mediterráneo que es benéfico para el aprovechamiento de muy buena materia prima; la productividad por estaciones y en contraposición de escalones con respeto del hemisferio norte.

Se resalta también la inamovilidad política y económica del país; la moderna infraestructura y logística de exportación; el uso de tecnología de calidad para la producción y procesamiento de los diversos productos y la debida aplicación de las exigentes reglas y certificaciones internacionales, y una amplia red de acuerdos de libre comercialización con las principales economías internacionales.

Principales Productos Agroindustriales en Chile

El sector agroindustrial en Chile se divide principalmente en 4 Subsectores: Deshidratados, Conservas, Congelados y Jugos Concentrados.

Las plantas procesadoras y productoras abarcan gran parte del territorio nacional. En el subsector de Deshidratados, éstas se encuentran entre las regiones Coquimbo y Los Lagos, especialmente en la región Metropolitana, Valparaíso y O'Higgins. En las Conservas, las plantas procesadoras se concentran desde la región de Arica y Parinacota, hasta La Araucanía (no considerando las regiones de Tarapacá y Antofagasta). Las empresas productoras de congelados se encuentran entre las zonas de Valparaíso y Los Lagos, donde la mayoría se concentran en las regiones del Maule, Metropolitana y O'Higgins. La ubicación de las plantas productoras de jugos va desde la región de Coquimbo a Los Lagos (exceptuando el Biobío, y La Araucanía), y se concentran principalmente en las zonas del Maule y Metropolitana.

Es un área significativa en el rubro agropecuario en vista de que el 52% de la productividad de hortalizas y frutas del estado que tiene como finalidad la industrialización del producto, siendo el 86% de éste orientado al comercio global.

Los envíos al extranjero de alimentos manufacturados se han aumentado en un promedio de 234% en los últimos 10 años. Los volúmenes totales de exportaciones en el año 2012 han sido de US\$ 1.460.059 FOB. Estos números dejan a la vista el crecimiento que ha alcanzado esta área colocándose en un nivel potencial no sólo en el continente, sino que también en el mundo entero.

Evolución exportaciones e importaciones

El empeño del sector exportador chileno tiene tres características a resaltar en los últimos 20 años: su apertura en valor, su apertura en volumen y el proceso incipiente pero continuo de variedad de la canasta exportada. Respecto a las dos primeras características, Chile posee un desempeño óptimo.

Como se indicó anteriormente, el sector exportador fue uno de las fuentes del desarrollo económico del país, permitiéndole mantener tasas de desarrollo del PIB superiores al 6% durante un período continuos. Como consecuencia, Chile adquiere importancia internacional en diversos nuevos productos a parte del cobre.

El proceso de expansión de las décadas de los setenta y ochenta fue complementado en los últimos veinte años, período en el cual Chile inicia de manera clara una

política comercial tanto bilateral como multilateral, logrando tratados comerciales con las principales economías mundiales.

Exportaciones por regiones

Si Chile desea intensificar su participación en la economía mundial, debe enfocar su estrategia en el aprovechamiento de las ventajas diferenciales con otros países que posee. Los cambios vistos en los movimientos y ubicación relativa de las zonas en el país son una lúcida demostración de esto.

Efectivamente, el libre al comercio mundial llevado a cabo en los últimos años ha promovido la irrupción de nuevas industrias en la mayoría de las regiones del país.

En términos regionales, el proceso de crecimiento hacia el exterior del país se demuestra en que el número de regiones que exportan más de US\$ 1.000 millones al año ha incrementado fuertemente.

En efecto, para el período 1990-1992, sólo 3 regiones presentan exportaciones más altas a este monto, para el año 2008 esta cifra se ha más que triplicado. Sin embargo, las exportaciones siguen acumulándose en pocas regiones con sólo un quinto de ellas representando más de la mitad de los exportados.

Cuando evaluamos a nivel de sectores, se resalta la integración de las zonas del norte del país en las exportaciones del sector minero, a diferencia que las zonas del centro y sur del estado adquieren importancia en el sector industrial, en específico con el subsector alimentos. Resaltan por su lado, las ventas industriales de la segunda región, que para el periodo 2008 presenta un nivel de exportación con un valor de US\$ 16.718 millones. De igual modo, las exportaciones del área de la ganadería, agricultura, pesca y silvicultura extraída se centra entre las regiones I y VIII, añadiendo la zona Metropolitana.

En conclusión, los beneficios del comercio internacional se aprecian de forma más transparente en las regiones I a VIII (incluyendo la RM) y en la X. Estas regiones han sabido explotar su idiosincrasia en pro de un alzamiento productivo acorde con los competitivos mercados mundiales.

Exportación de Productos No Tradicionales

La economía chilena ha apuntado una significativa variedad de sus exportaciones en las últimas décadas. Se ha visto una más alta presencia de firmas afianzadas, así como novedosas empresas y productos que han entrado a nuevos mercados

añadiendo innovación y mejoras tecnológicas en sus procesos de producción²⁶. Entre algunas de las operaciones de exportación no tradicional, se observa clusters productivos en actividades relacionadas en la industria del cultivo del salmón y del vino, así como otras que tienen que ver en el sector agropecuario e industrial.

No cabe dudas, la diversificación se ha llevado a cabo también debido a la importante asistencia institucional de los tratados Comerciales plasmados con la gran parte de nuestros miembros comerciales importantes desde mediados de la década noventa en adelante.

En esta planificación exportadora, además de la relevancia histórica de la minería y el sector forestal, en las últimas décadas las exportaciones no tradicionales²⁷ han ido jugando un papel clave en el crecimiento de la exportación en Chile. En efecto, éstas se incrementaron desde un valor de US\$ 3.500 millones el año 1991 a US\$ 19.400 millones el año 2008, multiplicándose más de 5,5 veces en el período mencionado.

A su vez, en el mismo periodo, el objetivo de desarrollo promedio anual de las exportaciones no tradicionales fue 11%, mientras que el Producto Interno Bruto (PIB) se apertura a una tasa media anual de 5,4% en igual período. Esta importancia se intensifica, cuando se evalúa la participación relativa de las exportaciones no tradicionales en el PIB, cuya tendencia es en aumento, pasando de una participación promedio de 8% durante la década noventa a presentar 11% en los últimos años de la década actual.

Exportaciones Agroalimentarias

Importante ha sido la ubicación chilena en la producción y exportación de bienes agroalimentarios. La liberalización del comercio en Chile y los tratados de Libre Comercialización (TLC) válidos con los principales conjuntos que integran el comercio y otros estados han ocasionado aumentos en las ofertas recientemente. Ciertamente, la liberalización del área agropecuaria se intensificó durante la década de los 90, mediante la disminución con respecto a un País de tributos, que se han ido disminuyendo desde un 15%, al actual nivel de 6%, así como por los diferentes tratados comerciales, entre los cuales el más relevante para el sector fue el pacto de integración con el MERCOSUR, los TLC con Canadá, México y Estados Unidos, así como también el tratado de integración con la Unión Europea y los que se agregan Corea del Sur, el bloque centroamericano y los países del EFTA, además de relevantes comercios fortalecidos Turquía, India y China.

Por su parte, cabe mencionar que dos tercios de las exportaciones chilenas al mundo están completamente liberados de aranceles aduaneros. En el momento de finalizado el lapso de no gravamen pactado con MERCOSUR, la Unión Europea y Estados Unidos, a mediados de la venidera década, el comercio significativo de importación y exportación de productos de procedencia agropecuaria serian evidentemente exentos. De esta forma, se vislumbra que continúe el movimiento de las exportaciones de frutas, hortalizas naturales y procesadas, productos lácteos, así como de carnes de aves y cerdos, y vinos que se hayan estado fortaleciendo como base significativa de los requerimientos que se exportan. De igual modo, las carnes rojas han empezado a introducirse en nuevos mercados externos, permitiendo la interrelación de las regiones del sur en el sistema de globalización del área.

Es posible mencionar que la producción agrícola primaria está cada vez más conformada en varios procesos de suma de valor relacionándose con cadenas agroalimentarias. Por ejemplo, la relación con empresas multinacionales favorece la interdependencia de las economías y la profundización de los canales de intercambio, con tendencia hacia la integración vertical entre todos los eslabones de las cadenas, afirmando la aplicación de procedimientos de calidad a nivel de los productos y de los procesos, que implica requisitos más exigentes a los productores chilenos que quieran asociarse a los mercados alimentarios mundiales.

Sector de Vinos

Dentro de los bienes agroalimentarios, importantes ha sido la expansión de los vinos y sus diferentes derivados. La vinificación es una labor económica típica en Chile que ha añadido una transformación tecnológica en gran medida para enviar al extranjero a diversos comercios y grupos de clientes especiales, así como la aplicación de nuevos modelos de producción, reforzando por la importación de novedosas maquinarias y novedosas tecnologías.

En concordancia con lo mencionado, muchos inversionistas de extensas organizaciones se dedicaban en otras áreas de exportación, básicamente del área de las frutas, han aportado con buenas prácticas el incremento de la productividad de vino. Al mismo tiempo, muchos viñedos de menor volumen especializados están elaborando productos novedosos para el comercio de exportación y buscando posicionar sus vinos con precios más elevados y de calidad más alta que los viñedos tradicionales.

Desde esta vista, destaca la ubicación de Australia y Chile en el comercio exterior del vino en años recientes, dejando atrás a estados europeos típicos como Alemania y Portugal. Más por lo general, se aprecia que la industria vinícola a nivel internacional ha estado experimentando profundos cambios de estructuras desde mitad de los ochenta, con la presentación de los vinos del Nuevo continente. Entre éstas abarcan significativa importancia la profundización de la ventaja competitiva en los mercados internacionales, la acumulación de los medios de reparto, la relevancia en aumento de la escala del negocio, el aumento de la demanda por vinos de más alta calidad y lo complejo de los procedimientos tecnológicos, tanto en la esfera de la producción primaria como secundaria.

En el plano de las exportaciones no típicas de productos alimenticios, las exportaciones de vinos chilenos han tenido un desarrollo progresivo y, recientemente, es el segundo bien en el record de las exportaciones no tradicionales. Durante los años comprendidos de 1996 - 2008, la tasa de incremento porcentaje anual de las exportaciones ha sido de 26%, desde exportaciones por US\$ 293 millones el año 1996 a más de US\$1.300 millones el año 2008. Por su lado, en referencia a cantidad se aprecia un incremento aproximado anual de 12%. De acuerdo al organismo Internacional del Vino, Chile fue 5 en el record de los primeros estados exportadores de vino en gran cantidad durante el año 2008.

Europa ha sido el principal lugar de llegada de las exportaciones de vino chileno, tanto en botellas como en grandes cantidades de la materia prima. En este espacio los comercios más importantes son el Reino Unido, Alemania, Dinamarca, Holanda y Suecia, aunque recientemente se está interactuando en todos los estados europeos, agregando las grandes empresas productoras de vino como Francia, Italia y España. También, América del Norte es la otra zona de destino significativa, con los EE.UU. al frente, nuestro segundo comercio como nación individual. Canadá lo influye, siendo el quinto comercio para Chile (luego de Alemania y Dinamarca).

Estados Unidos es abarcado por diversos estados, donde resaltan evidentemente Italia, Francia y Australia, en potente competitividad con la producción individual de California. En el comercio estadounidense, el vino chileno, de igual modo que el italiano, tiene un costo por debajo del promedio, en contraposición de lo que ocurre con Francia. Australia y Chile han sobrepasado a otros que predominan distribuidores, como han sido en el pasado Alemania y España, destacándose en lo particular recientemente la predominante introducción australiana a este comercio.

En Asia resalta Japón, el cual importa primordialmente vino chileno, en otro lado Corea y China son dos destinos de grandes cantidades. Japón, que desde mitad de la temporada de los noventa se conformó en el cuarto en importar vinos, es dotado esencialmente por Francia, con importaciones francesas y por Italia. Chile, en conjunto con Australia, España y Alemania, exporta al mencionado país asiático.

5. Sector Agroindustrial Colombiano

A través de la historia, el sector agropecuario ha representado una de los principales ejes del crecimiento económico colombiano. Con una contribución del 9% del PIB, un aporte del 21% en las exportaciones, una creación del 19% de trabajo en total del estado y un gran esfuerzo sostenido en ventajas competitivas y de diferenciación con otros mercados. El área agropecuaria en Colombia es un ámbito de amplio interés en el mundo para la financiación extranjera directamente. Mediante del Plan de Transformación en la producción enfocado en una alianza pública y privada, el Gobierno de la nación busca promover el crecimiento del estado apoyando a la transformación de 8 sectores de la industria y 4 sectores agropecuarios (Carne bovina; Chocolatería, confitería y materias primas anexas; Palma, aceites y grasas; y Camaronicultura) con la visión de llevarlos a jugar un papel de nivel internacional. Algunas especificaciones que hacen de Colombia una nación llamativa para el crecimiento agropecuario: El Sector Agropecuario, una excelente ventaja para invertir.

- Extensas oportunidades de producción agropecuaria debido a la ubicación astronómica de Colombia, sus caracteres geográficos y abundancia de recursos.
- En el transcurso de los últimos 4 años, la productividad agrícola colombiana se aumentó superior a los 2,5 millones de toneladas y la de carne (cerdo, bovino y aves) lo realizó en más de 500 mil toneladas.
- En el mercado agrícola internacional y regional Colombia tiene una posición destacada: En el segundo lugar exportador de azúcar refinada y séptimos a nivel internacional. Sectores Agroindustriales de nivel Mundial: Carne bovina; Chocolatería, confitería y materias primas anexas; Palma, aceites y grasas; y Camaronicultura.
- Colombia posee el cuarto hato ganadero más extenso de Latinoamérica con un disponibilidad del bovino de 26,9 millones de cabezas en 2008. El Brahman

colombiano, idóneo para la productividad de carne en medios tropicales, se resalta por tener un genotipo de la más elevada calidad a nivel mundial.

- Cacao Colombiano fino al gusto y aroma, categoría que comprende sólo el 5% del grano internacionalmente comercializado según la Organización Internacional del Cacao.
- Tasa de producción de cacao de las más elevadas entre los primeros cultivadores de LATAM (0.55 ton/ha) en conjunto con la más alta productividad de azúcar por hectárea en el continente (4.6 ton/ha año).
- En camaronicultura el litoral Caribe (1.700 kilómetros) brinda la oportunidad de adelantar planes que no perjudiquen el ecosistema como manglares y ensenadas.
- El centro de investigación y estudios del área de camarones, CENIACUA, es uno de los más desarrollados mundialmente y ha llegado a posicionarse el País como una base de genética de camarón.

Tendencias y Descripción del Sector Agroindustrial en Colombia

El área agropecuaria, gran participante en la economía en Colombia representando una proporción el 9% del PIB, sus ofertas al extranjero reflejan el

21% del precio de las exportaciones totalmente y crea el 19% de puestos de trabajo a nivel regional y el 66% en los poblados rurales. De los 10 bienes esencialmente no típicos de exportación, 7 corresponden al área. Para el lapso de 2004-2009 el PIB sectorial aumento 2.3% promedio real anual, llegando a niveles de 3.9% en los años 2006 y 2007. La tendencia aprovechable se deduce, no únicamente por el aumento de las negociaciones externas en la agricultura (de US\$3 mil millones en 2004 a US\$6 mil millones en 2009), sino debida a la profundización del comercio nacional. Grandes oportunidades de producción agropecuaria originadas por la posición geográfica del País y las características de su territorio. En su estado de país tropical, localizado en plena zona ecuatorial, el territorio nacional se aprovecha de una luminosidad constante durante todo el año. De igual manera, posee con una extensa diversidad de tierras térmicas que ocupan desde los nevados hasta las amplias sabanas del Orinoco al oriente y del Caribe al norte del País. En el transcurso los últimos 4 años, la productividad agrícola en Colombia se reafirmó en más de 2,5 millones de toneladas y la de carne (aves bovino y cerdo,) lo realizó en un nivel superior de 500 mil toneladas. En el área de la agricultura, dicho aumento se reflejó,

no sólo en bienes típicos de exportación como el banano, sino también en nuevos rubros que son de alto comercio de exportación como las frutas, hortalizas y la palma. El desarrollo del comercio nacional, por su lado, además ha ayudado a aumentar la productividad en el caso de frutas, hortalizas, plátano, papa, y aves, dejando ver el potente crecimiento del sector al interior de la nación. Como consecuencia el estado ha reflejado una productividad agropecuaria diversa y creciente. Del total de la producción agrícola colombiana durante 2009 (26 millones de toneladas) el 66% perteneció a cultivos perennes (17,1 millones de toneladas), mientras que el 34% restante (8,9 millones de toneladas) a cultivos transitorios. Al interior de los cultivos permanentes se resaltan la caña con una alta productividad, con una intervención del 23% (4 millones de toneladas), luego por la rama frutal con el 22% (3,7 millones de toneladas) y plátano con el 19% (3,2 millones de toneladas). Por otro lado, entre las cosechas transitorias, el arroz presenta la más alta producción con una participación del 29% (2,6 millones de toneladas), luego le sigue la papa con el 28% (2,5 millones de toneladas) y hortalizas con 18% (1,6 millones de toneladas). Entre 2005-2009, las siembras con un mayor periodo

reflejaron un incremento del 8%, en cambio las escalonadas con un 16%. En el transcurso de los últimos años este País ha alcanzado un sistema de reestructuración en la producción al colocar los productos de periodos escalonados (transitorios) a los bienes agrícolas de periodos extensos (permanentes). Los sistemas de apertura comercial efectuados durante los años 90 definieron un más alto grado de abastecimiento externo de bienes de ciclo transitorio como los cereales lo cual ha aportado un mayor espacio a la extensión de cultivos como el cacao, frutas, plátano y el aceite de palma.

Colombia Inversión en el Sector Agroindustrial

Únicamente el 3% del espacio geográfico nacional es utilizado con finalidades agrícolas, 48.7% está rodeado de selvas naturales y colonizadas, 34% por áreas pecuarias (en su gran parte pastos destinados a la ganadería bovina en su extensión).

El país, es uno de los estados con un gran fortalecimiento de la amplitud de terrenos usados en la actividad agrícola en la esfera mundial. De acuerdo a la FAO, Colombia se localiza en el lugar 25 entre 223 países en donde se estudia el la fuerza que tiene su extensión del espacio agrícola sin perjudicar el área de selva en su naturaleza. Este potente de desarrollo de acuerdo a el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural se provee en 10 millones de hectáreas, dentro de las que se ubican espacios

no utilizados y otras que típicamente han sido usadas sin obedecer a las actividades de interés productivo.

El país tiene uno de los grados de uso de más o menos el 8% del fuerte recurso territorial utilizable eficazmente maneja esta actividad.

La abundancia de bienes hídricos en Colombia Con aproximadamente de 45,402 metros cúbicos por habitante al año, el estado se localiza por encima de los índices en Sur América y sobrepasa a otras zonas como América del norte, Europa y Asia.

El mercado agropecuario del País con respecto al mundo ha alcanzado un relativo movimiento recientemente. Entre los años 2004 y 2008, la suma del intercambio comercial internacional aumento en un 13% y 12% promedio al año correspondientemente. Este País se ubicó como exportador en un índice aproximado de US\$ 3.000 millones en 2004 a casi US\$ 6.000 millones en 2008, colocándose en conjunto con la minería en un centro significativo de entrada de divisas para la nación.

El 69% de los bienes que se exportan se mencionan, el café, flores, banano y azúcar, bienes que por su extenso uso tradicionalmente productivo posee comercios sólidos en Europa y Estados Unidos. Sin embargo, actualmente se ha dado un reacomodo de la canasta con fines de exportación en beneficio de otros bienes como el aceite de palma, la carne de bovino, variadas frutas y hortalizas, la confitería a base de azúcar y cacao, y los complementos alimenticios de los capítulos 19 al 21 del Arancel de Aduanas. En el mercado de la agricultura a nivel internacional y nacional, el País cuenta con un espacio que se destaca. Somos luego de Brasil, el segundo en exportar azúcar refinada en este lado del mundo y séptimos globalmente; en palma de aceite somos pioneros en Latinoamérica y quintos a nivel mundial.

Los principales mercados de las exportaciones colombianas siguen siendo Estados Unidos (33%), la Unión Europea (24%), y Venezuela (15.7%), los cuales en agrupadas acumulan cerca del 72% de las exportaciones agropecuarias de Colombia a global.

Para impulsar la diversidad de los mercados destino de las exportaciones agropecuarias colombianas, el Estado Nacional ha venido desarrollando un plan de negociaciones para adelantarse en procesos de introducción en la economía mundial. En los últimos años se han cerrado negociaciones comerciales con Mercosur, Estados Unidos, el Triángulo Norte de Centroamérica (El Salvador, Guatemala y Honduras), Chile, Canadá, los países del EFTA (Asociación Europea de Libre Comercio por sus siglas en inglés, compuesta por Suiza, Islandia, Noruega y

Liechtenstein) y la Unión Europea. Se han comenzado negociaciones con Corea del Sur y Panamá. Además, en la agenda de negociaciones comerciales establecidas por el Gobierno Nacional, sobresalen países como China, Australia, Costa Rica, India, Japón y República Dominicana, entre otros. El movimiento de los mercados mundiales y las reformas estructurales de los últimos años en la economía agrícola internacional, permiten a Colombia una oportunidad de inversión importante. Más aún si se observa el fuerte avance agrícola del país con respecto al incremento sin precedentes de la demanda global de alimentos, el avance y auge de los biocombustibles, el aumento de los precios de los principales productos agrícolas y el cambio climático. Para absorber estos beneficios el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, ha definido el aceite de palma, el caucho, el cacao y la caña como productos con gran potencial productivo.

Para beneficiarse de esas potencialidades, los sectores público y privado ampliaron conjuntamente la Apuesta Exportadora Agropecuaria. En ella se establecieron los productos de más alto potencial exportador, las regiones en condiciones para su desarrollo y se crearon los instrumentos para su aplicación. El objetivo es aumentar en 2,8 millones de hectáreas el área sembrada para el año 2020.

Con ese aumento en el área cosechada y los superávits en rendimiento originados por proceso de importantes cambios productivos, Colombia estará en la disposición de aumentar su producción en 18 millones de toneladas en 2020 tal como se puede observar en los logros alcanzados de la tabla 7. Dentro de este grupo de productos, es importante resaltar algunos como el cacao, el etanol, el aceite de palma y algunas frutas y hortalizas, los cuales por ser bienes tropicales y contar con unas ventajas comparativas, son los identificados a diversificar y ser los primeros en la producción agrícola del país.

- En etanol, la objetivo es pasar de una producción próxima a los 800 mil litros diarios a 3,8 millones en 2020.
- En cacao, el país está realizando un alto esfuerzo por aumentar la producción, no sólo por los requerimientos internos del producto ante la gran demanda de la industria, sino porque en estén aptas las oportunidades de exportación para el país son grandiosas. Hoy Colombia es el noveno productor internacional de cacao con una participación baja en el comercio exterior.
- En algunas frutas y hortalizas, hay un alto nivel de producción agrícola y agroindustrial. Aunque las exportaciones de estos bienes presentan un excelente comportamiento, países con características y proceso productivos

parecidos integran en dinámico el comercio mundial de estos productos con valor agregado.

El mercado del país, tanto para el consumo como para abastecer la demanda en aumento de la industria procesadora de alimentos, ha tenido un alto crecimiento durante los últimos años demostrando de esta forma el potencial de desarrollo y las opciones que proporciona a los productores agropecuarios.

- El consumo por individuo al año de pollo en Colombia pasó de 15 kg en 2004 a 23 kg en 2008 y el de carne de cerdo de 2,8 kg a 4 kg en el mismo lapso.
- El consumo relativo de maíz amarillo fue de 3,1 millones de toneladas en 2004, mientras en 2008 llegó a 4,4 millones de toneladas; el de torta de soja pasó de 600 mil toneladas cercano a 900 mil en 2008.
- Este incremento del consumo y de los requerimientos de la industria impulsó las importaciones de insumos como el maíz (un millón de toneladas en tres años) y la torta de soja (351 mil toneladas en tres años), requeridos para la preparación de alimentos balanceados con destino a las actividades pecuarias en específico la avicultura y porcicultura. Frente a esta opción de intercambio comercial, un conjunto de inversionistas, productores agrícolas y pecuarios, con el respaldo del sector público planearon un proyecto en la altillanura colombiana con el objeto de consolidar un Complejo Agroindustrial vinculado al cluster Soya-Maíz- Alimento Balanceado Cerdos Aves. El propósito es producir Soya y Maíz competitivos en condiciones parecidas a las establecidas en el “cerrado” brasileño y expandir, a partir de allí, la producción de carne de cerdo y aves para abastecer a Bogotá.

6. Análisis del Sector Agroindustrial en la AP

El papel principal de la agroindustria como sector de la economía tiene etapas múltiples y que se transforman a lo largo del crecimiento. En las primeras etapas del desarrollo, la producción industrial de productos agrícolas tiende a frenarse a unos pocos cultivos de exportación, mientras que la gran parte de los productos agrícolas se consumen con una manera baja de preparación que se hace totalmente dentro del sector agrícola. Las industrias de producción previa predominan en su forma más antigua, como la molienda del trigo y del arroz, el prensado del aceite y la conserva del pescado. Otro ejemplo de esta fase sería la economía de plantación, donde la agroindustria y la agricultura preexistente se muestran como una actividad integrada

verticalmente, practicándose una realización previa de la materia agrícola mediante un sistema de producción en base frecuentemente en otra forma de actividad de los mismos jornaleros y pequeños productores agrícolas.

Otra forma de actividades agroindustriales aparentemente más diversa, enfocada en frutas y hortalizas o bienes pecuarios, pueden ser de igual modo hecho en el pasado en cuanto a su organización, poco nivel de producción de valor agregado y carencia de correlaciones con las industrias químicas y mecánicas y con los servicios de mercadeo y financieros. Tal es el caso de Egipto, donde, pese al desarrollo de la producción de frutas y hortalizas y la correspondiente industria de transformación, la agricultura preexistente sigue captando casi el 90 por ciento de las compras de productos intermedios de la industria, mientras que se ha incrementado una cadena de correlaciones más extensa sólo para los productos relacionados con la ganadería. De igual forma, la parte estimable que los productos agrícolas en bruto representan en el total de la compra de productos intermedios es una característica de la producción agroindustrial de bebidas tropicales y otros productos originados de cultivos de plantación, así como de hortalizas, frutas, tabaco y ganado, en la primera fase del crecimiento industrial nacional.

Más aun en los casos de reducidas correlaciones regresivas fuera de la agricultura, la preparación de alimentos en las primeras fases del crecimiento puede ser un significativo complemento directamente de la agricultura en cuanto ofertas de empleo de mano de obra estacional. Necesita muy poca inversión y brinda amplias oportunidades para hacer crecer el valor agregado usando recursos desempleados, así como para hacer mejor los ingresos y la nutrición. Los diferentes tipos de industrias caseras se localizan en casi todos los sectores en que la agricultura se encuentra totalmente diversificada y hay oportunidades de extender la gama de productos y los lapsos de producción tanto por razones dietéticas como para resguardarse contra la incertidumbre. Las posibilidades de empleo fuera de la explotación agrícola que brinda la preparación de alimentos pueden así reflejar un primer instrumento para concatenar los cambios estacionales en el mercado de la fuerza de laboral y, con ello, ser un factor significativo de acumulación de capital en zonas rurales.

Marruecos brinda un ejemplo de una fase más adelantada de crecimiento de la agroindustria, caracterizada por algunas actividades industriales más tarde que son más especializadas, pero donde el empleo fuera de la explotación agrícola sigue siendo la principal fuente de desarrollo de la industria. En dicho país, la existencia de una industria bien avanzada de conservas de alimentos, como salsa de tomate,

zumos de frutas y otras frutas en conserva, asegura una correlación más intensa con sectores distintos de la agricultura, tales como los abastecedores de insumos (productos químicos, vidrio, aluminio y papel) o los que dependen de la preparación ulterior (servicios de mercadeo). Se prevé que la industria alimentaria de Marruecos adquiere sólo el 70 por ciento de sus materias primas de la agricultura, mientras que el producto final que se oferta al consumidor y se exporta en volúmenes cada vez más altos contiene más de un 45 por ciento de productos no agrícolas.

Una fase de crecimiento ulterior de la agroindustria referente a productora de alimentos y bebidas puede verse en varios países de ingresos medianos, como Turquía, Argentina y Chile. Esta fase se representa por el pleno crecimiento de la correlación constante, con la inserción en el producto final de varios servicios de mercadeo y otro tipo, y debido a que la innovación de productos sobresale sobre la innovación de procesos para brindar una ventaja comparativa y un pilar de desarrollo a las empresas en el mercado. Suele haber una buena correlación con la cadena de mercadeo y vínculos de organización y financieros entre los productores y la venta al por menor.

CAPÍTULO 9

SITUACIÓN DE LA POBREZA - AP

Contenido

Introducción

Situación Problemática de la Pobreza en los Países de la AP

1. Evolución de la Pobreza en Países de la AP
 - 1.1. Medición de la Pobreza en Perú
 - 1.2. Medición de la Pobreza en Chile
 - 1.3. Medición de Pobreza en Colombia
 - 1.4. Medición de Pobreza de México
2. Análisis Sobre Pobreza en la Alianza del Pacífico

Introducción

Es parte fundamental las Funciones de los Estados en el mundo luchar contra la pobreza, para lo cual poseen diferentes tipos de mecanismos que permiten la generación de empleo, disminución del sub empleo y buscar que Población económicamente activa en una economía sea cada vez mayor y más productiva.

La Alianza del Pacífico entre los países de México, Perú, Chile y Colombia se crea con el objetivo de reducir las barreras arancelarias y de este modo generar un mayor flujo de productos y servicios, así como de elemento productivo entre estas economías, así como Inversión extranjera. Las medidas tomadas en cuenta en base a este convenio afectan directamente a la población de cada uno de los estados parte, por lo que el interés principal es que dicho efecto sea en todos o la gran parte de los casos de manera positiva que los capitales provenientes de determinada economía generen fuentes de trabajo y de ese modo contribuyan a disminuir la pobreza.

Por otro una apertura comercial no asegura que las relaciones entre dichos países que la realizan sean beneficiosas del mismo modo para ambos, debido a que el ingreso de una mercancía que posee un menor costo de producción por ende un menor precio de venta puede perjudicar a la industria en ese sector obligándolos a cambiar el giro de su actividad económica por no ser competitivos en el mercado actual.

En el presente capítulo se busca dar un alcance de cómo ha ido evolucionando el nivel de pobreza en los Países miembros de la Alianza del Pacífico tanto en la etapa previa a la firma de dicho tratado como en los años después de la realización del mismo, del mismo modo se tomarán en cuenta los indicadores como la Población económicamente activa, tasa de desempleo, así como el índice migratorio de cada País, que nos dará una referencia del País que está aprovechando con mayor eficiencia la denominada Alianza del Pacífico y los tratados que esta contiene.

Situación Problemática de la Pobreza en los Países de la AP

Lo que entendemos por pobreza no puede ser comprendida como un estado individual, puesto que no interviene en los seres en otro ámbito sino a conjunto de estos, que pueden ser familias, comunidades o países y aun cuando posee una connotación económica por no poder disponer capital para obtener satisfacciones que implican un gasto, no se trata solo de esto, sino que impacta negativamente en todas las área de relevancia para la vida de los personas tales como salud, educación así como en el área laboral, psíquico y social.

Se busca presentar un análisis que busque identificar el mecanismo que relacionan la apertura comercial, las reformas comerciales o las políticas comerciales con la miseria y la diferencia de clases, por lo que la discusión en cuanto a la definición de pobreza no tiene un solo matiz o definición dogmática, sin embargo, existe un consenso en entenderla que le da un enfoque de carencia. Los estudiosos defienden a la pobreza como la falta de acceso a educación, así como a la desigualdad en capital productivo.

Estrechar las relaciones bilaterales entre los países de la Alianza del Pacífico con la pobreza, arrancando de los importantes beneficios del desarrollo comercial, gira en torno a generar los mecanismos para que estos países capten de mejor forma estos beneficios. La transformación de la distribución de recursos por la expansión comercial interviene en los bienes de consumo que se agregan en la apertura al mercado mundial, lo que podría beneficiar la situación de la población.⁸¹

Reina y Zuluaga, presentan cuatro vías por las cuales el comercio afecta a la pobreza, El primer canal se muestra por el desarrollo económico, cuya interacción con el comercio exterior es directamente y no ha podido ser eliminada empíricamente. La relación entre comercio y desarrollo se entiende por una alta concentración de capital, así como por aumentos de productividad gracias a la liberalización de mercado.

El segundo mecanismo de interacción se detalla en el consumo, por la disminución en los precios importados, así como por el incremento de los precios de los bienes de exportación que impacta a la población pobre según la estructura económica de cada región

El tercer término que afecta se da en relación a empleo y salarios. Siguiendo el esquema de Heckscher-Ohlin donde la liberación comercial conllevaría a la

81 Reina y Zuluaga, 2008

especialización en el producto del bien intensivo en el elemento de prosperidad, que en el caso de los países en crecimiento se asume, es la mano de obra no calificada, esto a su vez traería al aumento de la demanda de este factor y aumento de su precio, lo que disminuiría la brecha salarial.

La cuarta relación entre el comercio exterior y la pobreza se da por la reducción en la recaudación tributaria lo que lleva a un declive en los ingresos fiscales, que demandaría aumento en la carga tributaria o disminución del gasto público. De esta forma se observan varios canales de impacto del comercio en el ingreso de los hogares, y la influencia que se tenga en los más pobres dependerá de marcos estructurales de las instituciones regionales que producen distribución, equitativa o no, del desarrollo económico, de las canastas de consumo y su vinculación con las políticas comerciales de expansión y protección, de las características de la disponibilidad de empleo y de los logros y visiones de la política fiscal y tributaria.

Los impactos de la liberación comercial en la pobreza no son transparentes, de hecho es aceptado que la integración en la economía mundial puede incrementar los ingresos nacionales, pero el tema de interés debe enfocarse en cómo se distribuye esos beneficios.⁸²

El hecho de implementar políticas de apertura comercial implica la disminución o eliminación de restricciones comerciales arancelarias y no arancelarias, que se relacionan a aumentos de las exportaciones e importaciones de un país. Las políticas van a variar por el tipo de barrera que se suprime, por su carácter unilateral, bilateral o multilateral, por la intensidad comprendida como la eliminación parcial o total de restricciones y el lapso en que se realiza, así como por otra forma de políticas internas y tratados internacionales que se realizan en conjunto.

1. Evolución de la Pobreza en Países de la AP

1.1. Medición de la Pobreza en Perú

El Perú y su economía se han transformado significativamente en los últimos 20 años. Si vemos atrás, en 1990 el Perú padecía de una terrible recesión, los elevados déficits fiscales y el relajamiento de la política monetaria habían originado una subida del nivel de precios muy rápida y continua y la consecuente devaluación de la moneda; se había evadido de pagar la deuda externa y, por lo tanto, no se

82 Comercio internacional y desigualdad. Teoría y evidencia, Andrés Mideros Mora 2008

permitía tener acceso al financiamiento externo; a esto se le sumaba un fuerte problema de subversión y terrorismo. En este contexto, en los primeros años de los noventa se comenzaron a ejecutar una serie de cambios estructurales dirigidos a devolver la estabilidad macroeconómica al país y disminuir la participación del País en la economía, transformándola en una economía de mercado.

El País cuenta hoy con más recursos para enfrentar la pobreza. Entre los años 2001 y 2009 los mayores impuestos producto de la inversión y el desarrollo económico dieron paso a un incremento real de 173% en el gasto social. Sin embargo, a partir del 2011 al 2015 se ha visto un importante incremento en materia de creación de puesto de empleo producto de una mayor ampliación de los mercados internacionales, lo que ha derivado en una reducción de la pobreza.

Según Higa (2011) define que si bien el desarrollo económico peruano, entre el periodo 2002-2006, ha coadyuvado a reducir la incidencia de la pobreza, no ha ayudado a reducir la susceptibilidad de la población a decaer en ella. En efecto, las previsiones sugieren que las familias se han vuelto más vulnerables durante los años recientes del ciclo de apertura de la economía. Además, se encuentra que la cambiante educación es una de las más significativa en la disminución de la vulnerabilidad (si el jefe del hogar ha cursado el nivel secundario o superior, la vulnerabilidad de un hogar se disminuye en 33% y 54%, respectivamente, a diferencia de un hogar cuyo jefe del hogar no tiene nivel educativo alguno).

En la siguiente década se mantuvo en líneas generales la política económica aplicada en la década de 1990, con lo que se conformó el equilibrio y las condiciones propicias para la inversión y se comenzó un periodo de desarrollo importante sustentado sobre todo por el gasto privado. Así, el Perú ha sido el estado con más alto desarrollo en Sudamérica con una tasa promedio de aumento anual de 6.3% en los últimos 10 años (2001-2010) y 7.0% en el último lustro (2006-2010). Pese a que esta mejoría en la economía peruana ha dado lugar a diversos efectos positivos, muchos han argüido que los beneficios del desarrollo económico no han sido aprovechados por igual a toda la población. Esto ha dado lugar a discursos que señalan que el crecimiento económico favorece principalmente a los ricos, como el que solía dar el Presidente Ollanta Humala en las últimas elecciones presidenciales.

Las cifras presentadas demuestran que efectivamente ha habido una reducción en la pobreza y en la pobreza extrema en todas las regiones gracias al desarrollo económico que se ha tenido lugar en los últimos años (el Perú está creciendo desde hace doce años). Sin embargo, aún falta un extenso camino por recorrer y

el gobierno peruano ha establecido metas ambiciosas al 2020 sin embargo de la restringida coyuntura internacional- de reducir la pobreza monetaria por debajo del 20% y erradicar la pobreza extrema.

1.2. Medición de la Pobreza en Chile

Chile es una economía saliente muy bien analizada en la región latinoamericana y conocida a nivel internacional. El surgimiento del estado de bienestar chileno data desde inicio del siglo XX, con el establecimiento de un conjunto de medidas en pos de los beneficios de las condiciones laborales y garantías de participación en educación y salud.

El régimen militar lideresa un importante cambio a la salud y educación pública y al sistema de protección social, con el fin esencial de reducir el tamaño del estado. En el terreno de la educación, se pasa la educación a los municipios y se impulsa un esquema de financiamiento de la educación particular y pública mediante de una subvención por individuo.

Chile es sin lugar a dudas en la hoy en día uno de los países con mejores niveles de crecimiento económico y social en América Latina. Chile tiene hoy 25 acuerdos comerciales con 64 mercados, que reflejan el 63,3% de la población global y el 85,3% del PIB mundial.

La disciplina fiscal es uno de los principales ejes de la sólida economía chilena. Las cuentas fiscales del país mantienen una estabilidad sustentable en el tiempo y el desarrollo económico en los últimos tres años, ha sido en promedio al año de 3,8%. La inflación anual en diciembre de 2015 fue de 4,4%.

El desarrollo económico sostenido del país, así como sus impulsos en el desarrollo social, han sido resaltados por distintos organismos extranjeros. En efecto, en 2010 Chile fue el primer país sudamericana integrada como miembro de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).

El bicentenario localiza a Chile presentando uno de los PIB per cápita más elevados de la región (compitiendo muy parejo con Argentina y México), obteniendo el primer lugar en la región en el Índice de Desarrollo Humano del PNUD, siendo uno de los principales en cumplir con los propósitos del milenio de Naciones Unidas y registrando también una de las más bajas tasas de pobreza de la zona (Larrañaga y Contreras, 2010).

Chile ha disminuido de forma dramática su tasa de pobreza en los últimos 20 años, simultáneamente que ha mejorado de manera relevante sus indicadores de desarrollo humano. En el año 1990 la tasa de pobreza del estado estaba en torno al 40%, mientras que la tasa de indigencia era del 15%.

El Seguro de Desempleo (SD) empieza a funcionar en Chile en el año 2002, estableciendo el deber para todos aquellos empleados (asalariados), exceptuando el servicio doméstico, que comenzaran contratos de trabajo a partir de octubre del 2002. El SD es voluntario para aquellos trabajadores que hubieran firmado contratos con posterioridad a esta fecha. El proceso está compuesto de dos fondos: cuentas individuales y fondo de cesantía solidario (FCS). El financiamiento de las cuentas personales de asalariados con contratos por tiempo sin definir se origina de una contribución del 1.6% de la renta aplicable a cargo del patrono y de 0.6% a cargo del trabajador.

En la ocasión de trabajos a término fijo o por labor o servicio, las cuentas personales se financian con una única contribución del empleador (3% sobre la renta). El FCS es financiado con contribuciones del estado y con un aporte patronal del 0.8% sobre la renta imponible.

Para el año 2009, las tasas de pobreza y marginalidad se ubicaron en 11.5% y 3.6%. Estos índices contrastan de gran manera con índices de pobreza de los 20%-50% existentes en otros países de Latinoamérica. Algo parecido se observa al estudiar otros indicadores de desarrollo humano, como son la fe de vida, tasa bruta de mortalidad y tasa de muerte de infantes. En todos estas estadísticas Chile ha alcanzado desarrollos relevantes.

La tasa de mortalidad infantil, por ejemplo, disminuye de 157 por mil en el quinquenio 1950-1955 a 27 por mil en el quinquenio 1980-1985. Para el quinquenio 2005-2010 este índice aporta valores en torno al 9 por mil, próximos a los que están en vigor en naciones desarrolladas.

Estos crecimientos en materia de contraposición de la pobreza e índices de desarrollo humano están mezclados a un claro incremento en el producto bruto, pero también a acciones intencionadas de los regímenes democráticos a desde los años noventa. Para bien o para mal, Chile ha invertido grandemente tanto en el sistema educativo como en el sistema sanitario. Con todo, Chile continua siendo un estado en grandes proporciones desigual. Los niveles de Pobreza al 2015 se han podido lograr una baja por debajo del 10%, y se espera que éste siga disminuyendo.

1.3. Medición de Pobreza en Colombia

A finales de los años 90, desde la crisis Colombiana, este país comenzó una nueva era de su política social con el establecimiento y reformas de algunos planes sociales para la superar de la pobreza extrema y con el particular fin de evaluar los impactos de la recesión sobre la sociedad más susceptible del estado. El mercado de trabajo colombiano es muy disparejo y dividido por clases. Las condiciones que controlan han ocasionado desequilibrios en el mercado laboral que ha intensificado las condiciones excluyentes, pobreza y diferenciación por clases sociales del país.

La pobreza en Colombia ha demostrado una orientación en bajada en los últimos años. A pesar de ello, casi la mitad de la población colombiana continúa siendo pobre. Aunque por causas metodológicas, en Colombia no hay una firmeza de pobreza continua en el tiempo.

El objetivo de este apartado es el de ilustrar la relación que existe entre las condiciones de pobreza en Colombia antes y después de que este país forme parte de la Alianza del Pacífico, las condiciones del mercado laboral colombiano que contribuyen a una desigualdad de oportunidades de los trabajadores y sus familias.

La conformación de este bloque, además de brindar un avance a la agenda comercial de Colombia con Asia, establece cómo los beneficios de la región coinciden en los requerimientos de ampliar la integración, para que mediante de más tratados Comerciales se alcance un mayor desarrollo, reducción de la pobreza y creación de más puestos de empleo.

En cuanto a la política de comercio exterior en lo que tiene que ver con la Alianza del Pacífico, se obliga a tomar en cuenta factores como mejorar la cobertura y distribución de los recursos que tienen como objetivo favorecer a la población vulnerable. En Colombia se ha realizado un importante empeño por reacomodar los instrumentos de focalización, sin embargo, se ha registrado que la distribución de recursos no es la óptima.

En lo que tiene que ver al mercado de trabajo se considera un conjunto de reformas encaminadas en una regulación al trabajo más cómoda pero abierta a todos y bien articulado con política de apertura comercial. Se debe de disminuir los costos no laborales que hace más cara la mano de obra legalmente y crea un mercado de trabajo excluyente como lo muestran diferentes análisis, entre esos Santa María et al (2010). Asimismo, la regulación laboral debe pretender garantizar condiciones de protección sociales similares para los empleados temporales y fijos.

1.4. Medición de Pobreza de México

Durante la Historia de México se han tratado extensamente temas como la desigualdad, exclusión y sobre todo el tema de la pobreza.

Se debe de mencionar que en México, los índices de diferencias de clases sociales y miseria han alcanzado niveles muy altos tanto en épocas de gobiernos liberales como conservadores. A partir de los años 36 se estructuró una estrategia económica enfocada en la industrialización sustitutiva de importaciones (ISI) y el crecimiento de regímenes comerciales activa.

Durante el periodo 1978 y 1981 México aumento a tasas anuales de entre 7 y 9%, debido al boom del petrolero y a la oferta de crédito extremo, lo que permitió una dirección hacia el empleo formal y el incremento de planes sociales. En 1982 los hechos se revirtieron, el estado decayó en agosto en suspensión de pagos y crecimiento económico fue de cero hasta 1989 agregándose una devaluación anual de entre 60 y 160% lo que devino evidentemente a un empobrecimiento social drástico y un crecimiento del desequilibrio social.

En el año 1986, México, se integró al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio GATT, por sus siglas en inglés) comenzando un proceso de liberalización exterior, además de la apertura interna desde 1982. Se comienza la negociación del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos y Canadá, ratificado en 1992 y puesto en marcha en 1994.

Partiendo del año 1996 se mejoró el poder de incremento, aunque los niveles cada vez más bajos y con nuevos tiempos críticos, acompañados a los ciclos mundiales

La gran parte de los 153 estados que cuentan con esquemas sobre la inversión del ingreso de las familias (51.7%, Banco Mundial) registran índices de Gini inferiores a 0.4. Nadie es latinoamericano o del Caribe. De los 24 estados de esta zona que prevé tales registros, 42% se encuentran en niveles elevados, con índices de entre 0.4 y 0.5. El 58% de los restantes en la región tiene niveles de concentraciones aún mayores, pese a que a nivel mundial sólo 19% de los países se localiza en ese estrato. De las 29 naciones con la más deficiente distribución del ingreso 14 son latinoamericanos o del Caribe.

En este conjunto de países con la más deficiente repartición se encuentra México. Sólo las Islas Seychelles y México seguían un ingreso por persona superior a 14,000 dólares (PPP internacional a valores corrientes, convertido a US Dólares) con un Gini mayor a 0.5.

México lideriza el contradictorio caso de una nación considerada Clase Media Alta en los reportes de crecimiento del Banco Mundial, en donde la concentración del ingreso y las condiciones sociales conllevan a un alto nivel de pobreza: 8.6% de sus habitantes, en el 2008, sobrevivía por debajo de dos dólares diarios (PPP). Otros estados con Ingreso Por persona y Gini semejantes, contaban con distribuciones importantes de pocos ingresos bajos de dos dólares diarios: en Chile, con un Ingreso Per Cápita menor y un Gini superior, se refleja como nula la población que obtiene menos de dos dólares diarios PPP; Costa Rica, con un ingreso por persona por debajo al de México en 24.5% y un Gini de 0.503 (vs 0.517 de México), cuenta con una población con ingresos inferiores a los dos dólares diarios de 5.4% versus 8.6% de México.⁸³

2. Análisis Sobre Pobreza en la Alianza del Pacífico

Puesto que la pobreza cayo entre 2014 y 2015, de 22.73% a 21.77% del total de la población. En lo que refiere a la pobreza extrema, la disminución fue de 4.28% a 4.07% de la población total entre 2014 y 2015. Después se presenta una evaluación por zonas y ambientes geográficos, en el que se demuestra, por ejemplo, que las regiones de menos recursos son las regiones rurales, en especial la sierra.

Mediante este procedimiento se llega al valor de la canasta básica de alimentos que es equivalente a 169 soles por mes. Aquellos que pueden gastar superior de ese monto son considerados “no pobreza extrema”, mientras que los que gastan por debajo de ese monto son “pobres extremos”. Para el caso de la pobreza (que agrega en la canasta bienes alimenticios además de otros), la línea promedio de nivel nacional asciende a 315 soles mensuales (o 10.5 soles diarios) por persona. Quienes consumen superior no son pobres y los que no llegan a dicha cantidad, son pobres.

El asunto de la desigualdad social es muy significativo en Latinoamérica, ya que es concebido como el continente donde hay más desigualdad mundial, y Chile no está exento. Es por ello que este fin se torna el más desafiante.

En este plano, Antonio Molpeceres comento que si uno ve la labor del País en áreas de educación y políticas fiscales, hay una consideración a nivel interna que son temas en tratar, y si es que el estado quiere avanzar, debe haber un desarrollo de toda la población, ya que en resumen, los países que más han crecido suelen ser donde hay menos desigualdad.

⁸³ Pobreza, Desigualdad de Oportunidades y Políticas Públicas en América Latina, Vicente Albornoz & Cecilia Duran & otros. Fundación Konrad Adenauer Stiftung

En el mismo contexto, Emanuele Barozet señaló la diferencia entre las definiciones de pobreza y desigualdad, ya que desde las políticas públicas no se contraponen de la misma manera.

En lo que refiere a la pobreza, las posibles respuestas pueden ser continuar creando oportunidades para poder insertarse en áreas de educación, la salud, el bienestar de los niños, de trabajo, entre otras. Sin embargo, la académica menciona que el problema es que en Chile hay pobres que están laborando, y esto se origina porque los salarios son mínimos que hay una brecha de la población que continua en situación de pobreza. Colombia Un total de 171.000 habitantes dejaron de ser pobres entre 2014 y 2015, correspondientes a una disminución en índices de pobreza monetaria de 0,7%, al pasar de 28,5 a 27,8 %, según señaló el Departamento Administrativo Nacional de Estadística.

La pobreza extrema comprende a una familia que percibe ingresos por debajo de \$ 408.436.

El Dane también dio el porcentaje de pobreza multidimensional que decayó en 1,7 puntos porcentuales, equivalentes a 700.000 personas. En el 2014 fue de 21,9 y en el 2015 pasó a 20,2 %, indicó el Dane.

Por último, el coeficiente de Gini, que registra el grado de diferenciación de clases de un país, pasó de 0,538 a 0,522. Entre más próximo esté de 1, más desigual es el estado.

Colombia promedia la pobreza desde los ingresos monetarios de las familias, pero también mediante indicadores de Pobreza Multidimensional (IPM), que estudia cinco dimensiones de los hogares colombianos:

Históricamente, las políticas sociales se han dirigido a emplear el gasto público para aumentar la oferta de salud, educación y otros servicios básicos, con el objetivo de asegurar el ingreso a los asalariados y posteriormente se tratarían de hacer universales, lo que no se ha conseguido, pero se encuentra asentado el objetivo, pues se aprobó en el año 2004 la Ley General de Desarrollo Social, la cual establece que el gasto del estado anual en gasto social, medido en precios continuos, no puede ser reducido en términos absolutos o por habitante entre un año fiscal y otro. Asimismo, comprende que el presupuesto del estado debe planificar un aumento en el gasto social de manera que éste no se baje como proporción del pib. También se fija criterios para regular la pobreza. El organismo encargado de ello es el coneval, mismo que por lo menos habrá de prever los siguientes temas: Ingreso corriente

per cápita, rezago educativo promedio en el hogar, disponibilidad a los servicios de salud, acceso a la seguridad social, mejora y espacios de la vivienda, disponibilidad a los servicios básicos de la vivienda, capacidad de alimentación y grado de cohesión social; mismos que expondremos a continuación. El periodo de análisis será para el periodo 2008-2010, pues son los datos que se encuentran publicados por el Consejo, posteriormente se ampliará el estudio con datos obtenidos directamente por la enigh.

CAPÍTULO 10

POLÍTICA ARANCELARIA - AP

Contenido

Introducción

1. Diseño de la Política Arancelaria
2. La Política Arancelaria y Los Acuerdos Comerciales
 - 2.1 Participación en OMC
 - 2.2 El Arancel Externo Común en la CAN y el TLC con EE.UU.
3. Aranceles Aplicados
 - 3.1. Eliminación de Aranceles Aduaneros
4. Análisis sobre la Reducción de Aranceles en la AP

Introducción

En un contexto mundial, donde la integración y el dinamismo de las economías juegan un rol importante, la Alianza del Pacífico constituye un foco de suma relevancia para el comercio global, convirtiéndose en un bloque económico tan relevante como el MERCOSUR, su principal contraparte.

Los países que integran dicha alianza, Chile, Colombia, México y Perú, son economías de gran crecimiento y que tienen no solo características comerciales comunes, sino también vínculos culturales, educativos, regionales, idiomáticos que en conjunto fortalecen la mencionada integración.

En asuntos generales, cuando se habla de tributos se refiere a impuestos al comercio internacional de mercancías, ya sea que importen o exporten en el país. En este último caso, desde hace varios años el estado no utiliza esta política con el objeto de no quitarle competencia a las exportaciones. Es por ello que los tributos sólo se utilizan a productos importados. No es el caso del Impuesto General a las Ventas (IGV) o el Impuesto Selectivo al Consumo (ISC) que se aplica diferentemente a mercancías de la nación e importadas.

Cabe señalar que el trato no discriminatorio del IGV e ISC es parte de los acuerdos establecidos por el País en el plano de las negociaciones comerciales multilaterales de la Organización Mundial del Comercio (OMC). En particular, el Acuerdo General del Comercio de Bienes (GATT) impone que: Las partes contratantes saben que los aranceles y otras cargas interiores, así como las leyes, reglamentos y prescripciones que impactan a la venta, la promoción para la venta, la compra, el transporte, la distribución o el uso de bienes en el comercio interno y las reglas por cantidades interiores que prescriban la interrelación, la transformación o el uso de algunos bienes en volúmenes o en porcentajes determinados, no deberían imponerse a los bienes importados o nacionales de forma que se resguarde la producción local.

1. Diseño de la Política Arancelaria

Además de la brecha hacia la defensa productiva del tributo, éste también suele tener fines recaudatorios del Tesoro o de impulso de empleo. Cuál sea el uso que se le pueda dar al arancel, es un acuerdo gubernamental que debe tener en cuenta los siguientes elementos:

1. El equilibrio entre el eventual efecto confiable sobre producción, empleo o recaudación frente aquél sobre la calidad en la asignación de recursos y el bien de la población. Desde lo que se considera de eficiencia económica, la disminución de aranceles proporciona mejoras en la competencia mundial de los bienes hechos en el país y en la productividad de las empresas, así como proporciona un más amplio bienestar del consumidor. Lo opuesto, aumentar aranceles, aleja a las economías de la competitividad mundial, aprovechando sólo a unos sectores y elites en temas de ingresos y trabajo, en base de la buena e eficaz asignación de recursos para la producción. De allí que, un modelo útil de política, en particular para un estado sin intervención de influencia sobre los precios a nivel internacional (economía pequeña) es la de disminuir aranceles y con ello el impacto de desviación en la eficiencia de asignación de recursos, puesto que dicha asignación se otorgara más por criterios de comercio que por la generación de provechos artificiales.

La presencia de otros medios para lograr los propósitos de producción, trabajo o recaudación señalada. Elementos como políticas macroeconómicas saludables y políticas que- como el libre comercio- impulsen la competitividad del estado (buena infraestructura, educación, institucionalidad, entre otros) funcionan mejor en el mediano y largo plazo a los fines de generar empleo e incrementar ingresos de manera extensa.

La orientación de los acuerdos multilaterales, bilaterales y de bloques comerciales repuntan a la suspensión del tributo como elemento de política. Las disminuciones arancelarias en el plano de acuerdos comerciales en conjunto con las disminuciones unilaterales conllevarán en el mediano y largo tiempo a la eliminación del arancel como elemento de defensa productiva y la sustitución de recaudación arancelaria por otra enfocada más en aranceles como el IGV o el impuesto a la renta. En términos de importancia para el País, este norte está relacionado con las negociaciones realizadas, en curso o en puntos de vistas en marcos como la OMC; el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA); el Tratado de Libre Comercio (TLC) con EEUU; TLCs con la

Unión Europea o la República Popular China, o Acuerdos de Complementación Económica con países de la región, por ejemplo, con México.

Refiriéndose a una economía en crecimiento pequeño, en el asunto de no poder intervenir sobre sus precios, al País le interesa disminuir gradualmente los impuestos, porque ello rebaja los costos del desenvolvimiento de la economía y aumenta el nivel de vida de la población a través de:

1. bajos costos para consumidores y productores. Al haber menos tasas de bajos índices se mejora el nivel de acceso, diversidad y calidad de los productos para el consumidor final y para el usuario de insumos y productos de capital. Para estos últimos, se rebaja los amplios diferenciales en resguardo efectivo (se explica posteriormente) y así se restringe las diferencias impuestas en nivel de generación de valor agregado entre actividades productivas ocasionadas por la diferenciación arancelaria entre productos de consumo, insumos y bienes de capital. Inclusive, la disminución arancelaria puede ser un medio eficaz de difusión o innovación tecnológica, así como la motivación a incrementos de la productividad de los elementos productivos, al poder acceder a los países más baratos las importaciones de insumos y productos de capital de nueva tecnología.
2. Un control de fácil acceso y claro. Al existir pocas tasas, ello permite la actividad aduanera y limita las posibilidades de falsificación en clasificación aduanera y la influencia de elites de lobby o de búsqueda de rentas en el establecimiento de grados arancelarios y localización de las sus partidas en dichos niveles.

Cuadro 40. Estructura Arancelaria de Perú, 2016

Niveles Arancelarios AD - Valorem	Subpartidas Nacionales		Importaciones 2015 Valor CIF		Importaciones 2016 Valor CIF	
	N°	(%)	Mill. US\$	(%)	Mill. US\$	(%)
0	5,309	70.3%	28,075.80	73.7%	26,370.10	72.9%
6	1,565	20.7%	8,260.60	21.7%	8,127.80	22.5%
11	680	9.0%	1,759.20	4.6%	1,677.20	4.6%
Total	7,554	100%	38,095.60	100%	36,175.10	100%
Promedio arancelarionominal simple				2.2	2.2	
Dispersión arancelaria (desviación estándar)				3.7	3.7	
Arancel efectivo 1/				1.2	1.1	
Arancel promedio ponderado por valores de importaiones				1.8	1.9	

1/Arancel efectivo = (Monto recaudación advalorem CF/ Monto de importación CIF) * 100con datos de importaciones de 2015 y 2016

Notas:

- 1) Elaboraciónenbase al Arancel de Aduanas (2012), aprobado por Decreto Supremo N° 238-2011-EF (publicadoel 24.12.2011) y sus modificatorias
- 2) Noincluye subpartidas de "Capítulo 98Mercancias contratamiento especial" del Arancel de Aduanas
- 3) La modificación másreciente de los niveles arancelarios fue aprobada mediante Decretos Supremos N°314-2014- EF

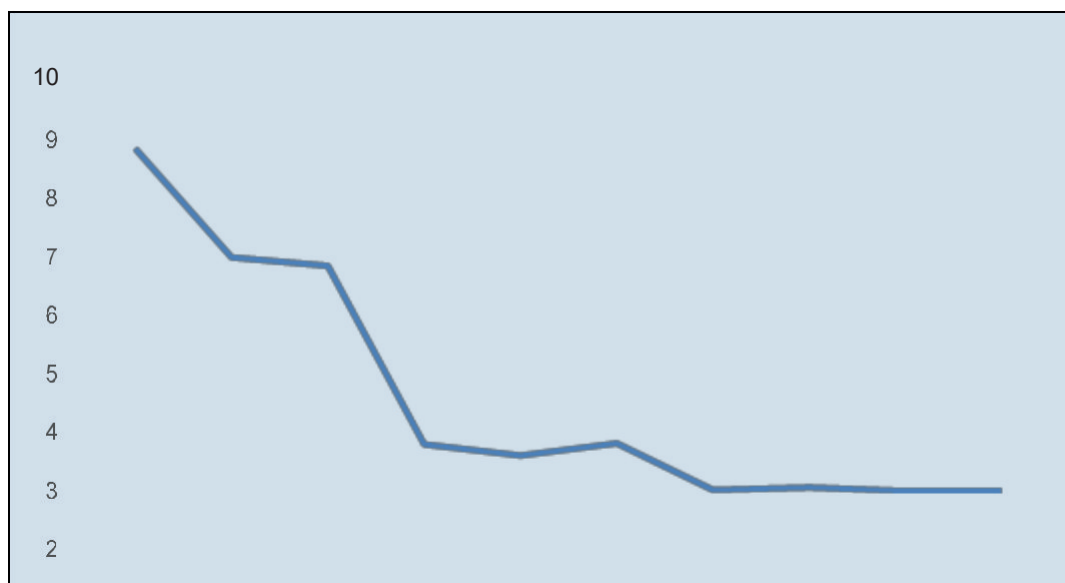
Fuente. SUNAT, MEF

En este plano, una forma sencilla de resumir el avance en liberalización tributaria es el éxito de disminución en el tiempo de proporciones y dispersión arancelarias, lo que nos conlleva a una convergencia arancelaria, en el largo plazo, al ser producto del avance de los acuerdos que se llegan a afianzar.

Pero a pesar de ello, decir que la rebaja de impuestos es eficiente no quiere decir que ello se deba realizar de forma desorganizada y constante. La aplicación de aranceles afecta los índices de precios de los productos y sus valores relativos en el curso del tiempo, a diferencia de los costos en los mercados financieros que tienen un efecto inmediato. De ahí que, si la historia arancelaria es una en la cual los tributos han sido siempre reformados por encima o por debajo de manera constante, los productores no estarán confiados sobre si las modificaciones son permanentes y entonces pueden considerar que no es interesante realizar una inversión o expandir el negocio porque no hay seguridad de que la desgravación llevada a cabo no sea ineficaz. Inclusive si fuera la desgravación creíble, toma tiempo planificar, decidir si se lleva a cabo un proyecto, obtener información, etc.

Es por ello que los impactos reales (sobre precios, producción, ingresos y empleo) no se ven rápidamente sino distribuidos en el tiempo.

Gráfico 37. Perú, Tasa arancelaria, país más favorecido, promedio ponderado, todos los productos (%)



Fuente. Databank Banco Mundial - Elaboración Propia

Si esto es veraz para cualquier insumo, entonces la disminución del porcentaje y dispersión tributarias no puede tenerse de cualquier forma sino acotando las dos vías la disminución a todos los ítems arancelarios o a grupos muy extensos de ellos. Hacerlo por grupos mínimos de ítems o ítems individuales podría dar la señal de que hay que alcanzar que mi bien sea adecuadamente prioritario en la disminución, o sea para que no se reduzcan todavía los aranceles de los productos que yo elaboro. El control desordenado del tributo puede crear casos de protecciones efectivas negativas con el siguiente daño a las industrias. Esta definición se comenta en el siguiente título.

Protecciones Efectivas

Mientras que los índices de protección nominal (el nivel de tasas arancelarias por bien) interactúan sobre el esquema de consumo (el consumidor directo de

productos finales, insumos o bienes de capital protegen su consumo observando precios perjudicados por el arancel, ver cuadro N° 1), los índices de protecciones efectivas interactúan sobre el modelo de producción (es decir sobre la decisión de qué producción y comercio) y refleja un mejor nivel del control discrecional del tributo en los dos últimos años y de la dispersión de rentabilidades relativas entre sectores de la producción.

La definición de protección efectiva (PE) absorbe el efecto en la capacidad de generar valor agregado en un sector o industria, comparando el volumen de elaboración de dicho valor en una situación con aranceles al producto final e insumos (VA') contra aquella en la que no hay aranceles a productos finales, insumos y bienes de capital (VA). Matemáticamente sería como prosigue: $PE = (VA' - VA) / VA$. Un esquema arancelario nominal poco disperso implica una esquema de protecciones efectivas menos dispersa también y deja que la distribución de recursos productivos se defina más por elementos de mercado que por la generación de ventajas artificiales ocasionadas al manejo discrecional del arancel.

2. La Política Arancelaria y Los Acuerdos Comerciales

Sea cual fuere la dirección de políticas arancelarias que un estado adopte, ésta deberá crearse tomando en consideración las obligaciones que va asumiendo en diversos tratados de integración comercial, tales como la OMC, Comunidad Andina (CAN), Mercado Común del Sur (MERCOSUR), ALCA, acuerdos de Libre Comercio, entre otros, y la importancia relativa de los miembros comerciales o bloques de socios (ver gráfico N° 3).

En todos estos temas, lo idóneo sería el poder contar con un estudio previo para cada uno de los tratados de integración, en términos de si aportan a mejorar la posición competitividad de la nación generando comercio de buena calidad. Si en contraposición, la liberalización comercial que se da dentro de estos tratados desplazara oferta eficiente de otros países que no son miembro del acuerdo de integración, deteriorando además la calidad y recaudación fiscal, entonces estarían distorsionando el comercio eficiente, lo cual crearía no sólo ineficiencias en la distribución de recursos sino se esfuma el bienestar para el consumidor. Lo primordial en la agenda de integración comercial del País deberían registrarse fundamentalmente por un estudio económico respecto a con quién es más económicamente eficiente a integrarse y menos por consideraciones políticas.

2.1. Participación en OMC

Esta reunión es el bloque comercial más eficaz para el Perú a nivel internacional desde que concentra a 148 países y alrededor del 90% del comercio del País. En otras palabras, dada los volúmenes de países y comercio que supone, es más vulnerable que este foro piensa comercio, a que lo desvirtué.

En este plano multilateral el deterioro del control arancelario es transparente. La Declaración de Desarrollo de Doha (2001) ha implantado alcanzar una mejor liberalización del comercio de productos. En el campo agrícola las negociaciones deben abrir a beneficios sustanciales del ingreso a los mercados; disminuciones de todas las formas de subvenciones a la exportación, con miras a su remoción progresiva; y disminuciones sustanciales de la cooperación interna que causa la distorsión del comercio.

En el tema de aranceles no agrícolas, el deber es disminuir o si es conveniente anular aranceles, incluyendo la rebaja o eliminación de puntos máximos arancelarios y la progresividad arancelaria, así como restricciones no arancelarias, en particular sobre bienes de exportación de provecho de los países en crecimiento . El total de bienes será comprehensiva y sin exclusiones a prioridad.

Luego de la ineficaz Reunión Ministerial de Cancún en el 2003, la Reunión Ministerial de Hong Kong de diciembre del 2005 ha impulsado algún avance en la línea de la Declaración de Doha, al implantar la abolición de los subsidios a la exportación al año 2013, una fórmula general de rebaja de picos arancelarios consolidados para productos industriales y la suspensión de los subsidios a la exportación de algodón a naciones desarrollados para este año 2006.

2.2. El Arancel Externo Común en la CAN y el TLC con EE.UU.

En el contexto de la CAN, si bien el Perú ha terminado a finales del 2005 el perfeccionamiento de la Zona de Libre Comercio (ZLC), en el ámbito del Arancel Externo Común (AEC) no ha habido avances, pues mientras el país ha sostenido su independencia tributaria, los demás de países socios, excepto Bolivia han venido implementando el AEC de la Decisión 370. Los siguientes son los principales factores que han coadyuvado a que no pueda existir por el momento un AEC:

- Bolivia no coloca el nivel de 20%, lo cual lo coloca en ventaja puesto que, de un lado, tiene costos bajos (tasas de 0%, 5% y 10%) y, de otro lado, disfruta

de protecciones efectivas subregionales elevadas para las exportaciones de este país hacia sus miembros andinos a los cuales ingresa a 0% de arancel en virtud de la ZLC.

- Ecuador sostiene el Trato preferencial arancelario de un número elevado de sub partidas (alrededor a 600), lo cual conllevaría a que los tributos de este grupo difieran de los correspondientes en el AEC.
- Colombia y Venezuela les interesa mantener la posibilidad de diferimientos del AEC para productos no hechos en la su región.
- Hay más de 600 subpartidas en el País que tienen un índice de 12% y que la Decisión N° 535 del 2002 (aquella que “definió” un AEC para el 62% de los ítems arancelarios) aumentaría a 20%. Asimismo, alrededor de 300 subpartidas verían disminuido su arancel, lo cual en conjunto con el alzamiento de aranceles a 20% de 600 subpartidas apartarían aún más las protecciones efectivas.
- El Perú impone brechas arancelarias a 45 subpartidas mientras que el resto de estados a alrededor de 180.
- La CAN refleja sólo el 7% de las exportaciones.

El establecimiento de un TLC con los Estados Unidos de América ex ante un AEC haría imposible crear uno porque para los tres países que integran (Ecuador, Colombia y Perú) se apertura alrededor del 80% del comercio con el principal miembro de comercio (en el caso del Perú los Estados Unidos de América refleja el 25% de exportaciones e importaciones), lo cual origina condiciones de desviación del comercio al desplazar a participantes eficientes de Asia y Europa. La solución eficiente de ello sería rebajar aranceles con dichos terceros países, algo que está en la agenda del País bajo cualquier ámbito. En el caso de un TLC ex post AEC, el impacto de perforación al mismo haría al AEC insignificante, más aún si se sigue las negociaciones con estados de Asia y Europa. En conclusión, bajo cualquier secuencia TLC-AEC, éste sería costosamente innecesario.

De allí que, bajo las condiciones demostradas, los acuerdos del AEC tenderían ir hacia una esquema arancelario promedio de las recientes estructuras que utilizan los estados partes. Esto tendría para el País los siguientes impactos negativos:

- Perjuicios al consumidor por incremento de aranceles y desviación de comercio. Esto último no es sólo teórico, sino que mediante de simulaciones, como en

el caso de Chile, se ha observado que tratados bilaterales norte-sur forman comercio (eficiencia y mejores satisfacciones), mientras que aquellos sur-sur crean desviación de comercio⁸⁴.

Pérdidas de calidad por mayor dispersión de protecciones efectivas

- Pérdida de independencia tributaria. Esto es relevante porque las pérdidas ocasionadas por la creación de un AEC con los impactos previos luego no podrán ser reparadas.
- Costos elevados en tiempo de acuerdos y de recursos humanos y económicos del estado por una bien de dudosa utilidad en un plano de elevada demanda de globalización del País.

3. Aranceles Aplicados

Según el Protocolo agregado al tratado Marco de la Alianza del Pacífico, en su capítulo 3 (Acceso a Mercados), Sección C (eliminación arancelaria), se lee lo siguiente (Artículo 3.4):

3.1. Eliminación de Aranceles Aduaneros

1. Salvo disposición diferentes en el presente Protocolo Además de cada Parte suspenderá sus aranceles aduaneros sobre productos procedentes de conformidad con su Lista de Eliminación Arancelaria establecida en el Anexo 3.4.
2. Salvo disposición diferente en el presente Protocolo Adicional, ninguna de los miembros podrá aumentar ningún arancel aduanero preexistente, ni implementar ningún arancel aduanero nuevo, sobre mercancías originarias.
3. Si en cualquier caso después de la fecha de entrada en vigencia del presente Protocolo Adicional, una Parte rebaja su arancel aduanero de País más favorecido aplicado, dicho tributo se aplicará sólo si es más bajo que el arancel resultante de la aplicación del Anexo 3.4.
4. A petición de cualquier miembro, ésta y una o más Partes, realizarán consensos, de conformidad con el presente Capítulo, para evaluar la posibilidad de desarrollar las condiciones arancelarias de ingreso al mercado sobre

⁸⁴ Harrison et. al, op cit. Las simulaciones indican que predominan desvíos de comercio en el acuerdo Chile-MERCOSUR, mientras que predomina la creación de comercio en el Chile-ALCA.

mercancías originarias establecidas en sus respectivas listas de suspensión arancelaria del Anexo 3.4. Los tratados en este sentido entre dos o más miembros se implementarán mediante decisiones de la Comisión de Libre Comercio.

5. Un tratado entre dos o más miembros para reacomodar las condiciones arancelarias de ingreso al mercado sobre productos originarios, con base en el párrafo 4, se mantendrá sobre cualquier tributo aduanero o categoría de desgravación fijadas en sus respectivas listas de suspensión arancelaria en el Anexo 3.4.
6. Cuando un miembro decida aumentar unilateralmente la suspensión de aranceles aduaneros sobre las mercancías originarias de las otras Partes establecida en su correspondiente lista de anulación arancelaria en el Anexo 3.4, deberá manifestar a los otros miembros antes de que el nuevo arancel aduanero entre en vigencia .
7. Si una Parte se beneficia de las condiciones arancelarias de ingreso al mercado en relación de los párrafos 4 o 6, las ventajas de esta mejora se ampliarán a los demás miembros.
8. Una Parte podrá:
 - Aumentar un tributo aduanero a ser puesto en marcha a una mercancía originaria a un grado no superior al que establece el Anexo 3.4, tras una disminución unilateral de dicho tributo aduanero.
 - Sostener o aumentar un arancel aduanero a una mercancía originaria, cuando sea concedido por el Órgano de Solución de Diferencias de la OMC.

A continuación, se muestra el Anexo 3.4 del Protocolo Adicional al tratado Marco de la Alianza del Pacífico sobre eliminación de aranceles aduaneros donde se lee lo siguiente:

Cada miembro implementará, en los términos señalados en su Lista de suspensión Arancelaria mencionada en el presente Anexo, las siguientes clases de desgravación a las mercancías originarias del interior desde el espacio geográfico de cada estado, de conformidad con los Artículos 3.4 y 4.2 (Criterios de Origen).

Para los fines del presente Anexo y la Lista de suspensión Arancelaria de cada País, después del año de entrada en vigencia del presente Protocolo Adicional,

cada disminución anual se llevara a cabo el 1 de enero del año siguiente. Asimismo, se presentan algunos ejemplos de la lista arancelaria de cada Parte respecto a las otras Partes de la Alianza del Pacífico:

Cuadro 41. Lista de Chile para los países de la Alianza del Pacífico

S.A. 2012	Descripción	Tasa base	Categoría	Cronogramas						
				2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
2609	Minerales de estaño y sus concentrados	6	A	0%						
811.906	Uvas	6	A	0%						
306.1721	Langostino amarillo (Cervimunida johni)	6	C	4%	2%	0%				
305.394	Anchoqueta (Engraulis ringens)	6	A	0%						
2207.1	Alcohol etílico sin desnaturalizar con grado alcohólico volumétrico superior o igual al 80% vol.		X							

Fuente. Elaboración propia

Cuadro 42. Lista de Colombia para los países de la Alianza del Pacífico

S.A. 2012	Descripción	Tasa base	Categoría	Cronogramas						
				2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
106131200	Alpacas (Lama pacus), vivas	10	A	0%						
1512111000	Aceites en bruto de girasol	24	C	9,6%	4,8%	0%				
2101110010	Café soluble liofilizado, con granulometría de 2.0 - 3.00 mm	20	C	8%	4%	0%				
1702200000	Azúcar y jarabe de arce ("maple")	5	C	2%	1%	0%				
807110000	Sandías frescas	15	A	0%						

Fuente. Elaboración propia

Cuadro 43. Lista de México para los países de la Alianza del Pacífico

S.A. 2012	Descripción	Tasa base	Categoría	Cronogramas						
				2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
2402.20.01	Cigarrillos que contengan tabaco	67	A	0%						
6307.90.01	Toallas quirúrgicas	20	A	0%						
0807.20.01	Papayas	20	G	17,1%	14,3%	11,4%	8,6%	5,7%	2,9%	0%
0105.94.01	Gallos de pelea	20	A	0%						
8468.20.01	Sopletes	15	A	0%						

Fuente. Elaboración propia.

Cuadro 44. Lista de Perú para los países de la Alianza del Pacífico

S.A. 2012	Descripción	Tasa base	Categoría	Cronogramas						
				2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
2208902000	Aguardientes de ágaves (tequila y similares)	6	A	0%						
6911100000	Artículos para el servicio de mesa o cocina	6	A	0%						
8705100000	Camiones grúa	0	A	0%						
1602200000	Embutidos de hígado de cualquier animal	25	D	8,3%	5,6%	2,8%	0%			
8903100000	Embarcaciones inflables	0	A	0%						

Fuente. Elaboración propia

4. Análisis sobre la Reducción de Aranceles en la AP

Las obligaciones arancelarias han constituido un elemento de régimen comercial a lo largo de nuestra historia. Han sido adoptado durante periodos de déficit económico para incrementar los ingresos fiscales y en otros periodos para impulsar las empresas regionales; sin embargo, como se ha observado, no se ha realizado una actividad estable puesto que ante los esquemas o hechos parecidos, el régimen tributario aplicado una vez por año ha presentado especificaciones propias que en muchos de los casos que interfieren por las corrientes liberales o de protección extranjera.

Los aranceles han sido aplicados durante el avance de los regímenes arancelarios en la defensa de la empresa estatal, puesto que los tributos en gran proporción desaniman a los inversionistas impulsando la productividad del estado, la cual podría ser demandada para abarcar las necesidades nacionales que no han tenido alcance. Actualmente, los sistemas tributarios además tienen otros incentivos que están basadas en fines sociales, salud pública, económicos, etc. Por lo que los miembros de este Acuerdo Comercial tienen como meta eliminar los aranceles al 100% en un periodo no mayor de 10 años.

La reducción arancelaria entre los Países miembros de la Alianza del Pacífico, parte de la premisa de incentivar el comercio entre sus economías, las cuales aprovechen sus ventajas competitivas incrementando sus exportaciones, generando un incremento en el nivel de empleo y un flujo de capital humano. Por otro lado, la reducción de aranceles genera al mismo tiempo una posible amenaza en sobre las industrias en proceso de desarrollo en los Países donde se importe determinado producto, es decir si la economía colombiana permite el ingreso de producto agroindustriales de bajos costos a sus mercados, esto pudiera perjudicar el sector agroindustrial colombiano que no podría competir y por ello vea disminuido sus ingresos.

En ese sentido la reducción de aranceles debe de tener un progreso estratégico, donde se incentive el libre comercio entre los estados partes de la AP, pero sin perjudicar la industria nacional.

CAPÍTULO 11

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA - AP

Contenido

Introducción

1. Inversión Extranjera Directa (IED)
 - 1.1. Panorama de la (IED) en América Latina y el Caribe
2. IED en Países Miembros de AP
 - 2.1. La Inversión Extranjera Directa de Perú
 - 2.2. La Inversión Extranjera Directa de Chile
 - 2.3. La Inversión Extranjera Directa de Colombia
 - 2.4. La Inversión Extranjera Directa de México
3. Análisis Sobre la IED en la AP

Introducción

Las IED es un ingreso adicional a la economía de un país, pero en los estados de América Latina (principalmente) no han sido acogidos con totalidad por sus ciudadanos. Entendemos que la productividad no presenta un beneficio inmediato para la población, pero es claro que hay grandes líneas de pensamientos negativos (de los ciudadanos de las distintas clases sociales) sobre las IED.

Uno de los caracteres más resaltantes del proceso de la integración global económica ha sido el rol que ha desempeñado la inversión del exterior directamente, a nivel internacional. Durante los ochenta la IED permaneció constante y durante los años noventa, gracias a las reformas estructurales emprendidas en esas épocas, dicho flujo se ha aumentado en más de 10 veces mientras que los flujos comerciales tan solo se han duplicado. Así de acuerdo a el world investment report, para el año 2000 la IED se desarrolló con rapidez, aumentando con ello el peso de la producción, la formación de capital y el comercio mundial y alcanzo la cifra record de US\$ 1.3 miles de millones.

En el 2011 la IED aumento en un 16% respecto del 2010, lo que refleja las mayores utilidades de las empresas dentro y fuera del país y de elevado desarrollo económico en los estados en crecimiento cuyo valor se incrementó en 3 %, alcanzando los \$20,4 billones.

La IED es un fenómeno que puede ser analizado desde diferentes enfoques, existen dos posturas para estudiar el papel de la IED, una asociada a las características asociadas al crédito derivado a la balanza de pagos, y otra propia del desarrollo productivo con una orientación que se aproxima a la teoría de la organización empresarial . La primera adopta una perspectiva macroeconómica y analiza el proceso de la IED en términos del volumen de sus ingresos netos.

1. Inversión Extranjera Directa (IED)

1. Es una inversión de una institución de un estado (país de origen) en otro estado (país receptor), en donde el inversionista externo posee por lo menos 10% de la empresa en la que se origina el financiamiento.
2. Esta inversión atiende a la presencia de una interrelación estratégica de largo periodo entre la empresa que invierte y la filial.
3. Grado relevante de interacción en la gestión de la empresa.

Dos formas de la IED: Greenfield investimento: Se refiere al establecimiento de una nueva empresa u operación.

Adquisición y fusión: Con una empresa ya existente en el extranjero Vínculos de cuadro 45la IED con el crecimiento:

MODELO BENIGNO DE LA IED	MODELO MALIGNO DE LA IED
Se incentiva el crecimiento económico por medio del aumento de la inversión total (efecto <i>crowding in</i>)	El crecimiento económico se ve afectado por la disminución en la inversión total debido a que la IED rivaliza con la inversión local (efecto <i>crowding out</i>)
Mejoras en la productividad, gracias a mejores prácticas empresariales	Disminución en la capacidad gubernamental de crear bienes públicos.
Crecimiento de las exportaciones netas como resultados de la apertura de nuevos mercados y mayores contactos internacionales	Menos regulación a la entrada de capitales
	Concentración de mercados como consecuencia de eliminación de empresas menos competitivas
	Amplia la brecha de inversión y ahorro por cuenta de la repatriación de utilidades

1.1. Panorama de la (IED) en América Latina y el Caribe

En 2015, los movimientos globales de IED incrementaron un 36%, logrando un monto previsto de casi 1,73 billones de dólares, a un grado más elevado desde 2007. La mayor dimensión de este aumento se explica por un fuerte auge de fusiones y tenencias transfronterizas basadas en los estados avanzados, principalmente en los Estados Unidos. El ingreso de IED hacia los países avanzados aumentó un 90% en 2015, mientras que las orientadas a los países en crecimiento reflejaron

un aumento de solo un 5,3% y las orientadas a las economías en transición presentaron una reducción del 55%. El desarrollo en los países en crecimiento se explicó por el incremento de los accesos de IED a los estados en crecimiento de Asia (15%), en tanto que los movimientos de IED hacia África y América Latina y el Caribe demostraron un declive (del 31% y el 9,1%, respectivamente). En este plano, América Latina y el Caribe deja de tener protagonismo para recibir inversión extranjera directamente, si bien como fracción del producto interno bruto (PIB) los ingresos de IED en la zona se fijaron entre un 3,5% y un 3,7% (véase el gráfico).

Este índice diverge en los distintos estados y está ligado al nivel de las economías: en economías más avanzadas, la IED tiene un más bajo peso en el bien, por ejemplo, en México logro un 2,5% en 2015, mientras que en Chile y Panamá alcanzo niveles próximos al 10% del PIB. El avance de los accesos de IED en los estados de la región fue entrelazada. Por un parte, la IED en el Brasil se disminuyó un 23%, si bien la nación se sostuvo como el prioritario receptor de inversión extranjera directamente, reservando el 42% del monto total acogido por la región. A determinada distancia le continuaron México, Chile, Colombia y la Argentina. La IED en México incremento un 18% en 2015 y llego a los 30.285 millones de dólares, uno de sus estándares más elevados en siete años; en este país, el área manufacturera, principalmente la industria automotriz, y las telecomunicaciones percibieron las más altas inversiones.

La decaída del precio de los minerales impacto negativamente el ingreso de IED a Chile y Colombia, que rebajaron un 8% y un 26%, relativamente, en 2015. En la Argentina los ingresos de IED alcanzaron a 11.655 millones de dólares, lo que reflejo un incremento de un 130% en relación del monto de 2014, si bien este desarrollo se debe a que por último se contabilizó en las cifras de 2014 la nacionalización del 51% de YPF, realizada en 2012. Sin ver esta acción, los niveles serían parecidos a los de 2014. En Centroamérica, los ingresos de IED incrementaron un 6%, totalizando 11.808 millones de dólares. Con un 43% del total, Panamá sigue siendo el principal receptor de IED de la subregión; le siguen Costa Rica (26%), Honduras (10%) y Guatemala (10%). Por su parte, la inversión extranjera directa en el Caribe bajo un 17%, llegando a un monto de 5.975 millones de dólares.

La etapa en descenso del precio de las materias primas impacto la composición regional de la inversión extranjera directa en 2015 y las entradas en los sectores de recursos naturales dejaron de tener importancia. En Colombia, por ejemplo, la IED en los sectores prioritarios disminuyo del 51% del total de entradas en los años 2010-2014 al 31% en 2015, mientras que en Centroamérica decayó desde

el 13% hasta el 8%, considerándose los mismos períodos. Por otra parte, se está demostrando un incremento de la significancia de los sectores de servicios, entre los que se resaltan las telecomunicaciones, las energías renovables y el comercio minoritario. El efecto de la IED en energías renovables es sustancial en Chile y Centroamérica, donde esta inversión al parecer ha promovido una modificación de las matrices energéticas.

2. IED en Países Miembros de AP

2.1. La Inversión Extranjera Directa de Perú

La inversión exterior directamente representa la entrada neta de financiamientos para recibir un control de gestión perdurable (por lo general, un 10% o más de las acciones que otorgan obligaciones de voto) de una institución que funciona en un estado que no es el del inversionista. Es el total de los capitales accionario, la reinversión de las sumas, otras formas de capital a largo tiempo y capital a corto plazo, tal como se señala en la balanza de pagos. Este conjunto demuestra el neto total, es decir, la IED neta en la economía manifestante que se deriva de fuentes del extranjero menos la IED neta de la economía informante hacia los demás países. Esta serie demuestra los ingresos netos en la economía informante y se divide por el PIB.

La Inversión extranjera directa (% del PIB): Para este indicador, El Banco Mundial proporciona datos para Perú desde 1970 a 2015. El valor medio para Perú durante ese período fue de 2.21 % del PIB con un mínimo de -0.52 % del PIB en 1984 y un máximo de 7.53 % del PIB en 1994.

En 1992 se estableció el marco normativo necesario para incentivar la inversión privada. La Ley Marco para el desarrollo de la Inversión Privada garantizaba el desarrollo de la inversión bajo los principios de libre competencia, libre iniciativa e igualdad de derechos para inversionistas nacionales y extranjeros. Asimismo, se facultó al Poder Ejecutivo firmar Convenios de Estabilidad Jurídica, los cuales tenían rango de Ley, y servían para garantizar una serie de derechos en materia tributaria, laboral y de libre disponibilidad de divisas. De acuerdo con un informe del MEF del año 2002, Efecto Económico de los acuerdos de seguridad Jurídica: 1993-2002, se logró captar inversión privada a través de este mecanismo por un total de US\$ 15,160 millones.

Paralelamente, el país se suscribió a acuerdos internacionales de protección de la inversión extranjera directamente y de resolución de conflictos vía arbitraje internacional, tales como el Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA), Overseas Private Investment Corporation (OPIC) y el International Centre for Settlement of Investment Disputes (ICSID), así como convenios bilaterales de promoción de inversiones.

Como señala Morris (2000), la reforma implementada durante los noventa implicó la promulgación de una nueva Ley de Bancos, Instituciones Financieras y de Seguros, el crecimiento de las tasas de interés y del mercado cambiario, la reestructuración de los intermediarios financieros estatales, la eliminación de los impuestos a la intermediación, la promulgación de una nueva Ley del Mercado de Valores, así como del Sistema Privado de Pensiones. En relación con la Ley de Bancos, se eliminaron los controles para asignación de crédito y topes a las tasas de interés, se permitió la inversión extranjera directamente en el área, el impedimento de que el Estado sea propietario de empresas financieras de primer piso, entre otras regulaciones.

Decenio 2001- 2010

En este decenio el PBI aumento 5,6% promedio anual, la tasa más elevada en los periodos transcurridos desde 1950. El PBI por persona incremento a una tasa media anual de 4,3%, pasando de 8 mil 552 nuevos soles por habitante en el año 2000 a 12 mil 969 nuevos soles en el año 2010, el precio más alto registrado desde 1950.

En este periodo se conformaron y promovieron los cambios estructurales efectuados durante el periodo anterior. Radicaron en los beneficios obtenidos en esta temporada : el fuerte desarrollo de la economía China y posteriormente de la India, que afecto positivamente en los comercio internacionales , aumentado los precios de las materias primas que exportaba el Perú; la adopción de acuerdos bilaterales de libre comercio (TLC); la influencia de inversión extranjera y los excedentes de la balanza comercial que sostuvieron la estabilidad del tipo de cambio de la moneda del país ; un régimen fiscal y propagación de objetivos hacia la inflación permitió tener reducidas tasas de aumento de los precios.

Los temas de integración comercial mejoraron al pasar de un nivel promedio de 69,2 en la década anterior a 83,9 en este decenio, en tanto que el promedio de la inflación pasó de 29,3%, registrada en los últimos años del siglo XX, a 2,3% en la primera década del siglo XXI.

Quinquenio 2011 - 2015

Durante esta década el País continuo en el bloque de la Alianza del Pacifico. Los acuerdos de Libre Comercialización con los miembros esenciales comerciales del País fueron confirmados, se impulsó la inversión extranjera, y se siguió con las pautas de política económica empleados en el quinquenio anterior, con enfoque en la distribución. Desde del 01 de octubre 2011 se implementa un nuevo régimen arancelario y contributivo de la minería con la adopción del gravamen especial a la minería, los cambios de la donaciones minera, y el establecimiento del impuesto Especial a la Minería, en los tres casos la base imponible es el uso operativo trimestral de las empresas mineras. El arancel, el gravamen y la regalía conforman costos predecibles para la determinación del impuesto a la renta.

Se ratificó la Ley de consenso previo, que fija la obligación al consenso de las comunidades indígenas u originarias sobre las herramientas que impacten directamente sus obligaciones colectivas, sobre su personalidad física, identificación cultural, condiciones de vida o crecimiento; la Legislación del Servicio Nacional para la Acreditación de las Inversiones Ambientales Sustentables, y se consolido la Oficina de Evaluó y Fiscalización del Ambiente (OEFA). Para el año 2011 la economía en el Perú aumento en 6,3%, a causa del impulso de la más alta necesidades nacionales, promovidas por el requerimiento privado y la alta inversión privada.

El total de las exportaciones aumentaron en 5,5% beneficiadas por los interesantes acuerdos de mercado, en tanto que las importaciones aumentaron en 13,6%. La gama de financiamientos destacó el desarrollo de los programas cupríferos de la empresa Xstrata, las obras de la empresa China Chinalco, los trabajos de ampliación de Antamina; en la manufactura, las inversiones realizadas por cementos Yura en Arequipa, la áreas de extensión de la planta de pastas y de detergentes de Alicorp en Lima; así como, la fabricación de centros comerciales en Lima y el interior del país. De igual modo, se ratificaron disminuciones en las tasas del Impuesto General a las Ventas (IGV) y el Impuesto Selectivo al Consumo (ISC) de los combustibles y los impuestos a las importaciones.

Acuerdos Comerciales de Perú

En la década de los noventa el Perú comenzó a exportar muchísima variedad de productos a otros estados y apertura su comercio para poder importar a más bajo costo materias primas, equipos y tecnología que sus industrias requerían para ser

más ventajosas. Así, el país empezó a exportar utilizando algunas operaciones de preferencia comercial que naciones como Estados Unidos y la Unión Europea proporcionaban. Sin embargo, aunque estos procesos eran eficaces, no fueron suficientes. Las exportaciones del Perú continuaban incrementando, pero sin la confianza de que esas preferencias se mantendrían. Eso evitaba a los peruanos comenzar planes de exportación más elevados y al largo tiempo.

Para confirmar la entrada de sus bienes a esos mercados, el País decidió negociar tratados comerciales con los estados a los que más ofertaban y ofertan hoy. Con acuerdos de Libre Comercialización todo el provecho que el estado tenía para exportar ya no serían a tempore ni restringidos, sino que estarían establecidos en tratados Comerciales extensos y permanentes. Hoy, debido a los TLC o tratados Comerciales del País, los principales comercios del mundo están libres, y millones de usuarios pueden reconocer y degustar los bienes y servicios que el estado produce y envía a otros países.

Esta red es una plataforma oficializada de la República de Perú para expresar a las personas sobre estos Acuerdos Comerciales y los excelentes beneficios que proporciona. Este instrumento público que da extensa información sobre los tratados Comerciales de los que el País es miembro está disponible para el ciudadano desde agosto de 2011.

Este portal tiene además una red de atención directa al usuario, para responder a sus preguntas y estudiar sus proyectos comerciales. De esta forma, tratados Comerciales del País promueve la consolidación directa con el usuario interesado en la cadena de producción exportadora del estado.

Actualmente, que el País presenta todos estos acuerdos comerciales, la nación se desempeña para que cada vez más habitantes puedan aprovecharse de ellos como consumidores, trabajadores o emprendedores interrelacionado a las operaciones de exportación.

Referente a la redistribución de las contribuciones por sectores de envió, el 85% se concentró en los sectores minería, finanzas, comunicaciones, industria y energía.

Los principales inversionistas que efectuaron movimientos de capital, a través de contribuciones o recepción de acciones, en el periodo 2011-2016, son los siguientes:

2.2. La Inversión Extranjera Directa de Chile

Instrumentos de Fomento Disponibles para la Inversión

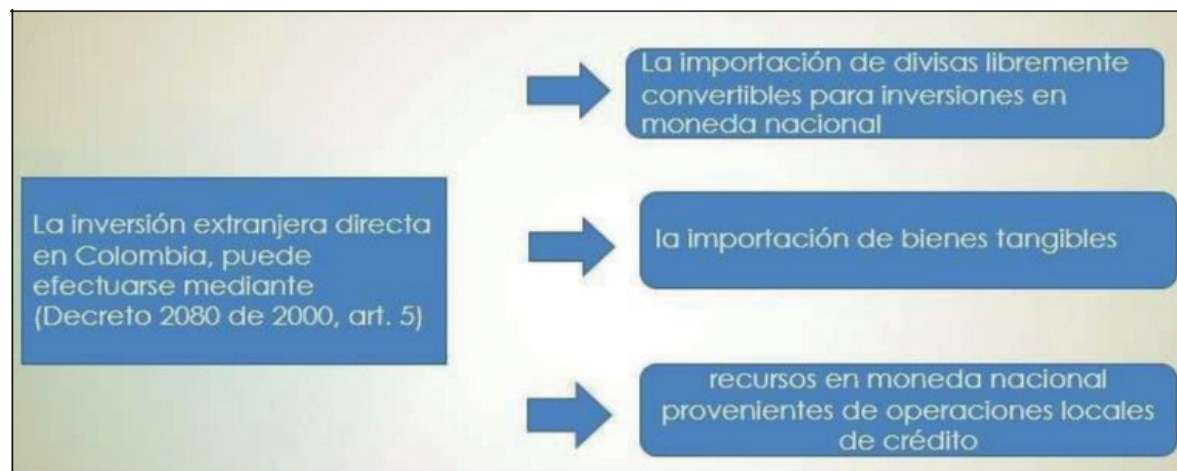
- Chile cuenta con instrumentos que apoyan el esfuerzo de actualizar e I&D, la creación y contratación de capital humano de alto grado, la productividad.
- CORFO cuenta con instrumentos de fomento a la innovación (está desarrollando e implementando programas para impulsar el cierre de brechas en sectores económicos priorizados, como son la industria proveedora de bienes de capital, insumos intermedios y servicios a la minería).
- los Acuerdos Bilaterales para la Promoción y Protección de Inversiones (APPI), derechos tales como: (i) cláusulas de no discriminación, como la de trato nacional o la de nación más favorecida; (ii) el ingreso al mercado cambiario formal para lograr las divisas constitutivas del capital y las utilidades del proyecto de inversión; (iii) la libre claridad y acceso de los pagos “capital y utilidades” asociados a la inversión; y (iv) la posibilidad de sostener las controversia con el Estado de Chile ante tribunales arbitrales internacionales.
- Los tratados para no permitir la Doble Tributación, otorgan una protección adicional a aquellos inversionistas extranjeros cubiertos por los mismos.
- Chile maneja acuerdos comerciales en vigor con Australia, Malasia, Hong Kong, India, China, Japón, Corea del Sur, P-4 (Singapur, Brunei Darussalam y Nueva Zelanda), Turquía, Unión Europea, Vietnam, EFTA, Estados Unidos, México, Canadá, Panamá, Venezuela, Cuba, Ecuador, Perú, Colombia, Bolivia, Centroamérica y Mercosur.

Agencia de Promoción de IED

- Diversos estudios internacionales demuestran que las API hacen un aporte importante en absorber mayor circulación de IED y de mejor funcionamiento y que son eficientes y eficaces en realizar dicho aporte.
- Hoy día, globalmente existen más de 170 agencias de este modo de carácter nacional y con sobre 260 de carácter sub-nacional. Parte resaltante de estas agencias se han originado desde los 90s y casi todos los estados del mundo presentan con algún tipo de ente o intermediario que promueve la llegada de IED a sus respectivas economías.

2.3. La Inversión Extranjera Directa de Colombia

Cuadro 45. Modalidades de la Inversión Extranjera Directamente en Colombia



Políticas para Motivar la IED

El World Investment Report de la UNCTAD, publicado en 1994, define los incentivos a la IED como medidas destinadas a influir en el tamaño, ubicación o sector de un plan de inversión al perjudicar su costo relativamente, o mediante la alteración de los riesgos asociados a través de incentivos que no están dispuestas diferenciales a los inversionistas del interior. Las políticas para atraer la inversión IED se han puesto comunes en la mayoría de los países sin embargo, de su nivel de crecimiento económico, zona geográfica o la estructura de sus industrias. El fin de estas políticas es primordial para brindar a los inversionistas un ambiente sano en el que puedan realizar su negocio de manera rentable sin incurrir en amenazas innecesarios mientras que están ampliando las mejoras al largo plazo. Los motivos pueden utilizarse como complemento a una esfera ya atractivo en condiciones para la inversión o como recompensa por las imperfecciones del mercado que no pueden ser mejorados. Por ejemplo, algunos países han ofrecido bajas tasas de arancel a las empresas del extranjero con el objeto de atraer su inversión mientras que impulsan a las empresas nacionales a permanecer en operación. En término general, las empresas del extranjero que se enfoca en expandir sus operaciones en el extranjero tienen en cuenta los siguientes elementos:

- Un ambiente normativo predecible y justificado sin el inconveniente de las barreras administrativas innecesarias.

- Los recursos necesarios y accesibles, agregando las relativas infraestructuras y capital humano.



Fases de las políticas de la IED en Colombia

En los últimos tiempos, la alta competitividad por la IED ha dado lugar a diversas respuestas en las economías receptoras potenciales, en la forma de la liberalización del comercio y la liberalización de las economías a través de la anulación o la eliminación de políticas proteccionistas. Esto quiere decir, a veracidad en el caso de Colombia, así como el estado ha pasado por tres (3) etapas en el desarrollo de estas políticas:



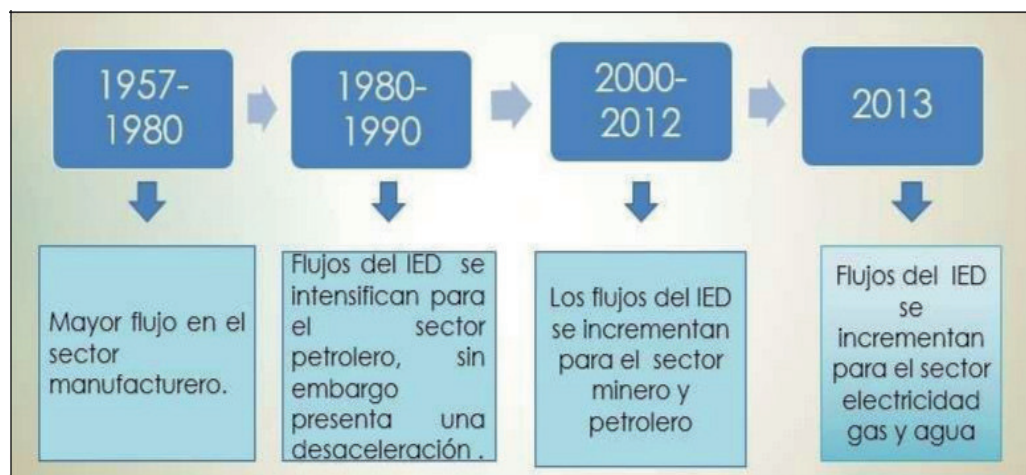
Industrialización por Substitución de Importaciones

Fase I: Industrialización por Substitución de Importaciones Como gran cantidad de países otros estados de Latinoamérica en esa época, se implementó la estrategia de la industrialización por comercio adentro con el interés de coadyuvar al país a autoabastecerse y menos susceptible mediante la generación de puestos de empleo y dependiendo poco de otros países. El Estado conlleva el crecimiento económico mediante de la nacionalización, la subvención de las industrias vitales (como la agricultura y la generación de electricidad), el aumento de los tributos para invertir en las organizaciones del gobierno, aparte de la implementación de políticas comerciales altamente proteccionistas.

Fase II: Apertura-Liberalización Económico sin Incentivos. Esta nueva planificación de crecimiento se enfocó en la implementación de los programas de reforma estructural y se caracterizó por la liberalización de los regímenes de inversión, así como los mercados de divisas y la suspensión de políticas proteccionistas pasadas. La Constitución de 1991 reformulo la legislación referente a la IED, quitando las barreras y accede al capital externo en los sectores que históricamente estaban reservados para los inversionistas nacionales, teniendo en cuenta un principio general de tratamiento igual de todos los inversionistas. El esquema se basa en que, al agregar un instrumento de competitividad extranjera, la calidad de los productos domésticos y la actualización incrementa, mientras que los costos se orientan a disminuir , de tal forma que es de más alto beneficio para el usuario. El incremento de la privatización de las empresas se llevó a cabo durante este tiempo, pero no se ofrecieron incentivos ofrecidos a los sectores estratégicos.

Fase III: Liberalización Económica con Incentivos y Políticas Atractivas La Ley 9 de 1991 que desarrolla la Constitución de ese mismo año, regula el marco normativo para la inversión internacional en Colombia y se caracteriza por políticas más activas para atraer IED. Esta etapa se centra básicamente en cuatro principios especiales de igualdad, universalidad, la afirmación automática de la inversión y la estabilidad.

IED en Colombia 1970-2016, principales hechos



Colombia es una nación interesante para la IED por su localización geográfica, limita con el océano Atlántico y Pacífico, potencialmente conecta a Brasil y otras economías con el océano Pacífico. A pesar de ello, su territorio interno montañoso muestra inconvenientes para el transporte de mercancía al igual que complica la seguridad de los factores productivos incluido el trabajo y el capital.

Colombia ha recibido entre el 0,1% y el 1,8% de la IED global en los años de 1970 y 2010. La IED como dinámica representa una aporte aproximado del 3,6% del PIB Colombiano durante este mismo periodo. Esta intervención es mínima si se analiza que la totalidad de la Formación Bruta de Capital Físico (FBKF) en Colombia participa con un 20,1% del PIB en 2010, lo cual obedece a que la extensa parte del aporte en capital es elaborada en la nación. Además, se destaca que el 45,9% de la IED tiene como destino final los sectores de extracción minera y de petróleo, por tanto, su contribución al desarrollo tecnológico y valor agregado del país es muy baja.

La inversión extranjera directa en Colombia alcanzó US\$4.568 millones, 44,5% más (US\$ 1.407 millones) que lo apunto durante el mismo año de 2015. Canadá, Países Bajos y Estados Unidos acumularon el 58,5% de los movimientos de IED en Colombia. Sobresalen las tasas de crecimiento por encima de los 100% provenientes de Perú, Israel y Corea. El 93,5% de los flujos de IED en Colombia se concentró en aéreas que no tienen que ver con petróleo y minería, por otro lado el sector de petróleo y minería absorbió el 6,5% restante. Se destaca el crecimiento del 76,8% en los flujos de IED en los sectores de elaboración infraestructura, y del 25,8%.

Entre enero y marzo de 2016 las áreas diferentes a petróleo y minas reflejaron el 93,5% de la IED en Colombia concentrando inversiones por US\$4.269 millones. Por su lado los sectores de petróleo y minas apuntaron el 6,5% de la IED que se recibe por Colombia durante los años evaluados. El aumento de 44,5% en la IED se define fundamentalmente por un incremento de 86 veces en los movimientos por parte del sector eléctrico, gasificación y agua.

2.4. La Inversión Extranjera Directa de México

El componente histórico de las principales variables macroeconómicas de México empezó a cambiar a mediados de los 70. En particular el gasto de gobierno se incrementó sin que aumenten sus ingresos.

La crisis económica de esos años puede atribuirse, en gran medida, a las políticas asociadas al desarrollo hacia dentro que se enfocaba a la ampliación del comercio interno y mínima atención a los comercios externos. La recesión de 1976 duró poco. De inmediato se conseguirían reservas de petróleo que expandieron a la economía de limitaciones financieras extranjeras y promovieron la inversión privada. De acuerdo a la Organización Mundial del Comercio (OMC) hay evaluaciones prácticas que reflejan que la inversión extranjera directamente (IED) ayuda a realizar mejor la exportación de los estados en crecimiento. Este aporte puede ser: directamente mediante de las operaciones de exportación de las instituciones multinacionales e indirectamente al bajar los costos y las barreras.

México es una nación con más alto número de acuerdos comerciales a nivel global. Posee con un entrada preferencial al comercio más amplio del mundo que es Estados Unidos. Es el octavo exportador a nivel mundial y el primero en Latinoamérica.

Desde los años 30 hasta los años 80, impulso la inversión en el sector manufacturero doméstico, tendiendo a sostener el precio agrícola mínimo y amplio la dimensión de las industrias del sector público.

Era un estado sin integración mundial con un régimen legislativo negativo para la inversión. Se generó mucho proteccionismo hacia sus industrias y esto provocó muy pocos incentivos para la eficiencia.

Este enfoque termina con la crisis de 1982 que fue provocada por la caída de tasas de interés y la baja del precio del petróleo.

A partir de 1985 comenzó la liberalización económica de México, se orientaba a abrir el sector de integración comercial, en 1986 entro al GATT.

En 1989 se promulga un nuevo reglamento para impulsar la inversión externa mexicana. Ya en 1993 se publica una novedosa ley de inversión extranjera que consiguió el acceso de la IED a casi todas las operaciones económicas. México tendió de ser una economía proteccionista a una de las de mayor liberación de América Latina.

Entre el 2001 y 2002 la IED en México logro un índice de 17,500 millones de dólares comparado con los 12,200 millones de dólares al año entre 1997 -2000. La conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).

Como se puede considerar los periodos de menor aceptación de IED en el país fueron en 1996 con 9.19 y 2003 con 11.37. Las áreas a las que la IED se dedica son diferentes, el más resaltante es el sector manufacturero porque absorbe más de dos tercios de la circulación captadas desde 1994, las labores como la minería y la extracción han dejado de tener relevancia.

En el 2004 la IED se estudió de la siguiente forma: 52% a manufactura, 29.9% a servicios, 7.8% a transportes y comunicaciones, y 5.6% a comercio.

El distrito federal y su área Metropolitana representa casi el 20% de la población que dispone de mayor renta per cápita y de la población activa más preparada, esta es una de las causas que han coadyuvado a que esta área acumule el 57,3% de los movimientos de la IED.

Debido a que firmados acuerdos comerciales en tres continentes, México se posiciona como una puerta de acceso a un mercado potencial de más de mil millones de usuarios por ciento del PBI mundial. México presenta una red de 12 acuerdos de libre comercialización con 44 países y 28 acuerdos de para la protección y promoción recíproca de las inversiones y 9 acuerdos de comercio.

La Inversión Extranjera Directa (IED), es la aplicación de capitales a largo tiempo en algún estado de afuera, para la elaboración de instituciones agrícolas, industriales y de servicios, con el fin de globalizarse. Las inversiones extranjeras directamente demuestra una apertura del capital industrial o comercial, la manera de acceder de forma independiente (empresas transnacionales); integrándose con capitales privados o del estado.

Generalmente se han diferenciado dos clases de inversión: la inversión directa (ID) y la inversión en portafolio (IP). La inversión directa se dice es cuando la parte de propiedad obtenida por el inversionista es apropiada para darle el manejo de la empresa, mientras que la inversión que nada más da a el inversionista una capacidad , se considera inversión en portafolios.

Los provechos que se alcanzan de la inversión directa y de portafolios pueden ser diferentes. Para la inversión directa las empresas muestran unidades de un modelo multinacional, cuya renta mundial depende de los provechos que el inversionista dirija de la repartición de distintos recursos de que tiene entre las unidades. En la inversión directa se puede ver las obligaciones corporativas, de administración y labor, además es considerable que las mejoras sean de largo tiempo. Al inversionista de portafolio le importa la confianza de su capital, la oportunidad de que se incremente el precio y la productividad que derive.

En la inversión directa el aporte en gran cantidad del capital extranjero, se torna secundaria. El inversionista extranjero no sólo brinda capital; además planifican la productividad en un nivel efectivo, dirigiendo los bienes a los comercios, circulan ahorros internos y realiza técnicas de producción mucho mejores. Debido a que se basan en el principio de los usos y que están sujetos a interpretaciones empresariales, son, también, por lo general de carácter productivo; constantemente, los préstamos externos no llevan este requisito. Por otro lado, el estado donde se elaboran no presenta obligaciones rígidas en cuanto a la cancelación de la amortización y los intereses de los préstamos.

La inversión directa genera productividad cuando brinda una ventaja neta por encima a lo que se tiene que dar por lo que respecta a dividendos al exterior.

La inversión indirecta es una serie de créditos que un estado hace al extranjero; también se le dice inversión de cartera. La inversión extranjera indirecta se realiza mediante de préstamos de instituciones internacionales a regímenes o instituciones públicas, y de la aplicación de valores bursátiles oficiales del estado que recibe el crédito en las bolsas de valores de su propio estado, o del que proporciona el préstamo.

La gran parte de los regímenes gubernamentales que brindan motivaciones y mejoras a aquellas instituciones que acepten su nación como lugar para implementar actividades. Estos ocupan desde los servicios de colaboración a inversionistas externos, mano de obra económica, defensa de la propiedad y hasta preferencias arancelarias.

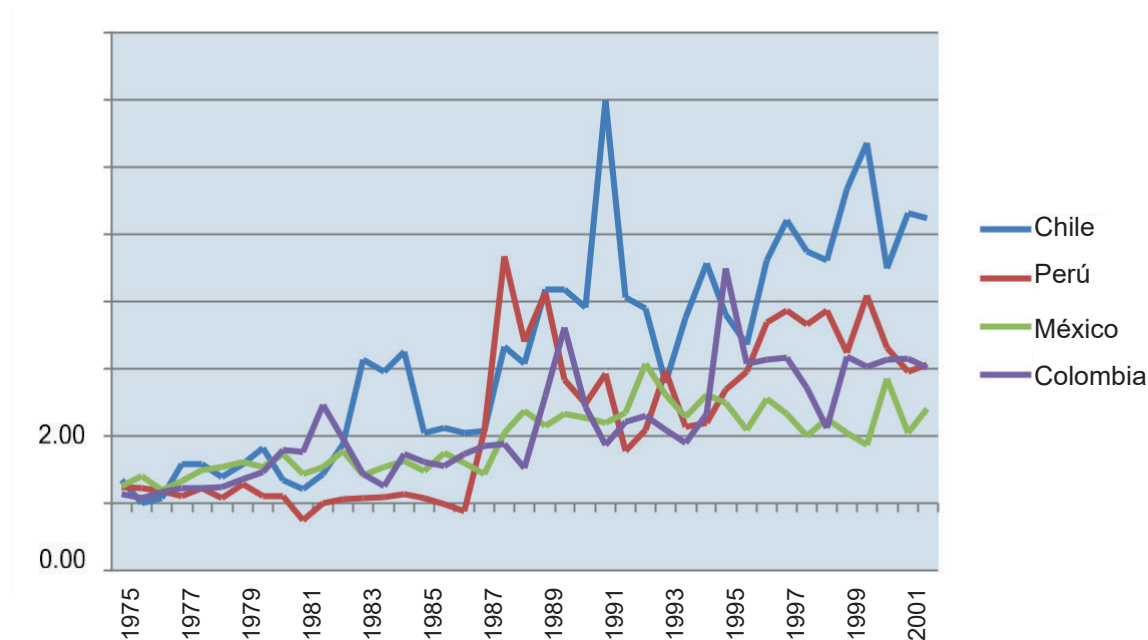
Los tratados para el impulso y Protección mutua de las Inversiones (APPRI's) son acuerdos internacionales en áreas de inversión directa que, sobre ejes de reciprocidad son elaborados para el fomento y la protección jurídica de los flujos de capital productivo. Se conocen como elementos que generan seguridad para los empresarios externos, ya que reduce las amenazas visibles de tipo no comerciales,

transmite una señal positiva y en particular, ayuda a generar un ambiente más propicio a la inversión. Los Capítulos de Inversión en lo que enmarca los TLC, articulan las disposiciones en áreas de intercambio, debido a la ligada vinculación entre inversión y mercado, ya que: una tercera parte del comercio global de productos y servicios se da entre organizaciones vinculadas; y la inversión contribuye al aumento de las exportaciones de los estados en crecimiento a través de las actividades de exportación de las empresas multinacionales.

De aquí que un libre comercio exitoso es factible si va entrelazado a una acceso a los movimientos de bienes productivos que generen recursos frescos.

La reciente guerra del mercado de monedas extranjeras está dando origen a un proteccionismo que podría frenar las inversiones en el extranjero a largo plazo por parte de las empresas trasnacionales. Sin embargo, la dirección de IED en México en 2010 ha sido favorable, para el segundo trimestre ha sido de \$7,364 millones de dólares, superior al del mismo trimestre del año anterior de \$5,499 millones de dólares.

Gráfico 38. Evolución de la IED en los Países de la AP (%PIB)



Fuente. Banco Mundial: datos.bancomundial.org - Elaboración Propia

Cuadro 46. Evolución de la IED en los Países de la AP (%PIB)

AÑO	CHILE	PERÚ	MÉXICO	COLOMBIA
1975	0.69	0.48	0.52	0.28
1976	-0.01	0.45	0.82	0.16
1977	0.16	0.37	0.40	0.33
1978	1.18	0.20	0.64	0.46
1979	1.18	0.44	0.99	0.45
1980	0.77	0.15	1.08	0.47
1981	1.17	0.58	1.23	0.73
1982	1.65	0.22	1.09	0.94
1983	0.68	0.22	1.47	1.60
1984	0.41	-0.51	0.88	1.53
1985	0.88	0.01	1.08	2.93
1986	1.78	0.14	1.57	1.93
1987	4.26	0.15	0.84	0.88
1988	3.93	0.17	1.10	0.52
1989	4.52	0.26	1.25	1.46
1990	2.10	0.16	0.97	1.24
1991	2.26	-0.02	1.51	1.11
1992	2.11	-0.22	1.21	1.48
1993	2.17	2.16	0.87	1.72
1994	4.68	7.33	2.08	1.77
1995	4.14	4.80	2.77	1.05
1996	6.35	6.28	2.31	3.20
1997	6.37	3.68	2.67	5.21
1998	5.83	2.96	2.54	2.87
1999	12.00	3.87	2.40	1.75
2000	6.13	1.56	2.68	2.44
2001	5.81	2.20	4.15	2.59
2002	3.59	3.94	3.24	2.18
2003	5.53	2.27	2.55	1.82
2004	7.13	2.39	3.23	2.66
2005	5.61	3.39	3.00	6.98
2006	4.72	3.91	2.19	4.15
2007	7.24	5.37	3.11	4.28
2008	8.43	5.74	2.67	4.33
2009	7.49	5.32	2.02	3.44
2010	7.23	5.73	2.52	2.24
2011	9.35	4.46	2.10	4.37
2012	10.73	6.19	1.73	4.07
2013	6.99	4.62	3.72	4.26
2014	8.64	3.92	2.08	4.31
2015	8.50	4.13	2.80	4.02

Fuente. Banco Mundial: datos.bancomundial.org - Elaboración Propia

3. Análisis Sobre la IED en la AP

La participación del gobierno debe seguir siendo estrictamente de carácter regulatorio e impulsador, como una ayuda y no como una barrera que se puede otorgar mediante de leyes que que no favorecen a los inversionistas del exterior o con instrumentos desequilibrados que no le garanticen al inversionista el resguardo de su inversión.

Algo muy resaltante que se debe señalar es lo que tiene que ver a las financiaciones privadas que son parte esencial para alcanzar el crecimiento del estado, para eso se debería apoyar de igual modo estas inversiones para que se puedan hacer principalmente brindar el apoyo en planeamiento de proyectos efectivos y en capital.

El recibimiento de inversión extranjera directa (IED) en países Latinoamericanos enmarco una orientación al alza sobre todo desde el año 2000. En 2012 la IED entrante según el órgano económico CEPAL fue de 173,361 millones de dólares, un significativo récord, tomando en cuenta que la inversión extranjera directamente que entra para el año 2000 y el 2006 agregaron tan solo 68,183 Millones de dólares.

Las más altas economías que reciben y exportan con inversiones siguen siendo representadas por Brasil seguido por México y Chile, aunque la orientación es a la desviación en las economías de Brasil y México, demostrando una diferenciación negativa de su ganancia de inversiones de hasta un -34,9%, por el contrario Chile demuestra una rápida y aumentada recepción de inversiones reflejando una variación positiva de 32,2% el 2012, ubicándose como la segunda economía en Latinoamérica en recibir inversiones el 2012, y en la primera economía con mayores inversiones relacionadas como parte del PIB y per cápita.

También, la aumentada llegada de inversiones foráneas a Latinoamérica no sólo se ha invertido capital en las tres más altas economías receptoras de inversiones Brasil, México, Chile, países como Colombia han alcanzado a su vez record histórico en lo que respecta a recepción de inversiones, por otra parte, esta Perú, el cual ha sido el estado que más incremento su número de inversiones, reflejando un incremento del 49% con relación al 2011.

CAPÍTULO 12

TURISMO - ALIANZA DEL PACÍFICO

Contenido

Introducción

1. El Turismo
 - 1.1. El Turismo, Clave de la Prosperidad y Bienestar
 - 1.2. Perspectivas a Largo Plazo
2. Ingresos por Turismo Internacional
 - 2.1. Crecimiento de las Exportaciones por Turismo Internacional
3. Importancia del Turismo en los Países de la AP
 - 3.1. Salida e ingreso de Turistas a los Países de la AP
 - 3.2. Salida e Ingreso de Divisas a los Países Miembros de la AP
 - 3.3. Salida de Peruanos e Ingreso de Turísticas según País de Destino y Procedencia

Introducción

Durante años, el turismo ha alcanzado un constante aumento y una intensa, transformación en uno de las áreas económicas que aumentan con elevada rapidez en el mundo. El turismo global tiene una gran relación con el crecimiento y se anotan en la cifra que aumenta de destinos. Ésta actividad ha llevado al turismo a ser un punto clave del avance social y económico.

El turismo es una dinámica de mucho nivel por su promoción en el crecimiento de la nación, particularmente sobre la distribución de la renta, sobre la balanza de pagos, sobre la tasa de empleo, sobre el producto interno bruto y sobre las economías locales. Esto aporta un crecimiento a las personas que realizan el comercio en nuestro estado donde pueden ampliarse como una inversión y un crecimiento a largo plazo, el mercado extranjero aporta una capital indispensable.

Otro movimiento económico que se crea es el de la exportación, inversión, consumo, gastos gubernamentales por mencionar algunos. La función de los turistas dentro de nuestra nación nos ayuda a tener una recepción de divisas para obtener un ahorro nacional , este se genera gracias a nuestras artesanías, comidas, materia prima, mano de obra, cultura, tradición, que se genera dentro del país siendo un atractivo turístico.

En la mayoría todos los países del Mundo el turismo lideriza una porción relevante de su economía. Como labor económica, por un lado, está considerado por su requerimiento y el consumo de los que vienen a visitar. Por otro lado, el turismo tiene que ver a los productos y servicios elaborados para responder a dicha demanda. En sí mismo, agrega una extensa gama de actividades diversas, por ejemplo, transporte hacia y en los destinos, alojamiento, abastecimiento, compras, servicios de agencias de viaje, operadores de turismo receptivo y emisor. El turismo mundial es una base importante de ingresos para muchas naciones.

1. El Turismo

El turismo como tal, se crea en el siglo XIX, como un resultado de la Revolución industrial, con movimientos de un sitio a otro cuya intención primordial es diversión, descanso, conocimiento de culturas, salud, negocios o vínculos familiares.

Estos desplazamientos se caracterizan por su objetivo de otros tipos de viajes impulsados por guerras, movimientos migratorios, conquista, comercio, entre otros. Sin embargo, el turismo tiene preeminencia histórica clara.

La expansión general del turismo al bienestar económico depende de la eficiencia y de las rentas que el turismo brinda. La OMT persiste en que los estados en crecimiento pueden aprovecharse particularmente del turismo sustentable y se mueve para que así sea.

El turismo es una actividad del aparato económico y de carácter social en la cual se tiende a el fundamento necesario, el crecimiento de operaciones que puedan crear un momento inolvidable para la humanidad, quien se impulsa a visitar un lugar, destino turístico o atractivo, para así poder recrearse, divertirse, negociar o realizar cualquier meta que se haya propuesto a lograr para dicho desplazamiento.

Se caracteriza por las actividades que hacen las personas durante sus viajes y permanencia en lugares variados al de su ambiente habitual, por un lapso de tiempo consecuente en menos de un año, con tendencia al ocio, por negocios y otras razones.

1.1. El Turismo, Clave de la Prosperidad y Bienestar

Un número incrementado de destinos de todo el planeta se han aperturado al turismo y han invertido en él, originándose del mismo un punto clave para el avance social y económico, mediante la creación de puestos de empleo y de organizaciones, la recepción de ingresos de exportación y la puesta en marcha de infraestructuras.

Durante los seis últimos años, el turismo ha alcanzado una continua amplitud y diversificación, colocándose en uno de los sectores económicos de más alta envergadura y desarrollo internacional. A los destinos preferidos tradicionales de Europa y América del Norte se han ido añadiendo muchos otros.

Sin embargo de las fuertes distorsiones que ocasionalmente se originan, el turismo ha alcanzado un desarrollo prácticamente constante. Las visitas de turistas del mundo a nivel global han traspasado de 25 millones en 1950 a 278 millones en

1980, 527 millones en 1995 y 1.133 millones en 2014. De manera análoga, los ingresos por turismo internacional logrados por los destinos de todo el continente han pasado de 2.000 millones de dólares de los EE.UU. en 1950 a 104.000 millones en 1995 y 1.425.000 millones en 2014.

Según las consideraciones a largo tiempo de la OMT⁸⁵, incluidas en Tourism Towards 2030 (Turismo hacia 2030), las visitas de turistas internacionales a nivel mundial aumentaran un 3,3% anualmente entre 2010 y 2030, hasta lograr los 1.800 millones.

Entre 2010 y 2030, se estudia que el volumen de incremento de llegadas a destinos emergentes (+4,4% al año) doble el de llegadas a economías desarrolladas (+2,2% al año). La parte de comercio de las economías emergentes ha incrementado del 30% en 1980 al 45% en 2014 y se prevé que logre el 57% en 2030, lo que equivale a más de mil millones de visitas de turistas del extranjero.

1.2. Perspectivas a Largo Plazo

Según las consideraciones a largo tiempo de la OMT, además en Tourism Towards 2030 (Turismo hacia 2030), las visitas de turistas internacionales a nivel mundial aumentaran un 3,3% anualmente entre 2010 y 2030, hasta lograr los 1.800 millones.

Entre 2010 y 2030, se estima que el volumen de incremento de visitas a destinos emergentes (+4,4% al año) doble el de llegadas a economías avanzadas (+2,2% al año).

La parte de comercio de las economías emergentes ha aumentado del 30% en 1980 al 45% en 2014 y se prevé que alcance el 57% en 2030, lo que es relativo a más de mil millones de llegadas de turistas internacionales.

2. Ingresos por Turismo Internacional

2.1. Crecimiento de las Exportaciones por Turismo Internacional

Las ganancias derivadas del gasto de los turistas internacionales en alquiler, entretenimiento, compras, comida y bebida, y otros productos y servicios se ubica en una cifra promedio de 1.245.000 millones de dólares de los EE.UU. (937.000 millones de euros) en 2014, lo que apunta a incremento del 3,7% en cifras reales

85 La "Organización Mundial del Turismo (OMT) es el organismo especializado de las Naciones Unidas encargado de la promoción de un turismo responsable, sostenible y accesible para todos."

(teniendo en consideración los cambios en el mercado y la devaluación de la moneda). En términos absolutos, las entradas de capital por visitas internacionales en viajes de todo el continente incrementaron en 48.000 millones de dólares de los EE.UU. (36.000 millones de euros). Europa, que acoge el 41% de los entrada de recursos por turismo global de todo el mundo, reflejo el más alto desarrollo en términos relativos, 17.000 millones de dólares más, hasta lograr un promedio de 509.000 millones de dólares (383.000 millones de euros). Asia y el Pacífico (con una participación del 30%) apunto un aumento de 16.000 millones de dólares, hasta los 377.000 millones de dólares (284.000 millones de euros). En la esfera Americana (una participación del 22%), las entradas de recursos económicos se incrementaron en 10.000 millones de dólares hasta una totalidad de 274.000 millones de dólares (206.000 millones de euros). En Medio Oriente (una participación del 4%), las ganancias por turismo se han aumentado en un promedio estimado de 4.000 millones de dólares, hasta los 49.000 millones de dólares (37.000 millones de euros), y en África (una participación del 3%), las ganancias se incrementaron en 1.000 millones de dólares hasta los 36.000 millones de dólares (27.000 millones de euros). En términos de relación comercial, Oriente Medio fue la región con crecimiento más rápido, al incrementarse un 6% sus ingresos, seguida de Asia y el Pacífico y Europa (ambas +4%) y las Américas y África (ambas +3%).

En lo que respecta la macroeconomía, el gasto de los turistas internacionales se contabiliza como si se exportara para el país de destino y como importaciones para la nación de llegada de los visitantes. Para gran parte de países, el turismo que recibe los visitantes es un pilar fundamental de ingresos de divisas extranjeras y un instrumento indispensable para la economía, que genera un empleo muy necesario y abre nuevas oportunidades de desarrollo.

Por otro lado, “aparte” de hacer entrar ganancias para los lugares de visitas, el turismo proporciona también ingresos de salida de bienes y servicios del país mediante de las funciones de transporte internacional de pasajeros (prestados a no residentes). En 2014, el valor de exportación de esta última partida se estimó en 221.000 millones de dólares de los EE.UU., ascendiendo así la totalidad de ingresos de exportación del turismo a 1,5 billones de dólares de los EE.UU. (1,1 billones de euros), o 4.000 millones de dólares (3.000 millones de euros) por día de media. Las visitas internacionales (que incluye viajes y transporte de pasajeros) representan el 30% de las exportaciones de servicios a escala mundial y el 6% de las exportaciones globales de bienes y servicios. Como sector de exportación a nivel mundial, el turismo se ubica en el cuarto lugar, por detrás de combustibles,

productos químicos y alimentación, y frente a la industria de la automoción. En gran parte de estados en crecimiento, el turismo se coloca progresivamente en el primer lugar.

3. Importancia del Turismo en los Países de la AP

Perú

El Turismo en el Perú representa la tercera industria más extensa del país, detrás de la pesca y la minería. Fundamentalmente está orientada hacia los monumentos arqueológicos, pues cuenta con una extensa variedad de cien mil sitios de interés, el ecoturismo en la Amazonía del Perú, el turismo cultural en las ciudades coloniales, turismo gastronómico, turismo de aventura y turismo de playa.

En base con un análisis del estado peruano, el nivel de satisfacción de los visitantes después de llegar el Perú es del 94%. Es la industria de más inmediato desarrollo en el País, se incrementó anualmente a un porcentaje del 25% en los últimos cinco años, generando la tasa de crecimiento más elevada que cualquier otro estado en Suramérica.

En 2014, Perú fue escogido como un excelente destino gastronómico y cultural, además de otros galardones otorgados por la World Travel Awards, así como además, la ciudad de Lima se llevó los premios como mejor destino, con legado, mejor destino cultural de la zona y mejor destino de estancia de América del Sur. Por otro lado el Swissotel de Lima ganó en la categoría mejor hotel de negocios de la zona y el JW Marriot como el mejor hotel de Sudamérica. También, para ese año, el porcentaje de turismo en la nación aumenta a cifras de 4%, ciudades como Abancay y Huancavelica se están agregando dentro de los destinos turísticos de la nación.

Chile

El turismo en Chile se ha ubicado en uno de los primordiales recursos económicos de dicho país: En 2015 esta área fue la sexta actividad económica, apporto más de USD 2 900 millones, equivalentes al 3,2 % del PIB nacional, y trabajo a 316 000 ciudadanos.

Según la OMT, en 2014 Chile fue el séptimo destino para turistas extranjeros dentro de América y el tercer país de mayor recepción de turistas internacionales en

América del Sur superado solo por Brasil y Argentina. De acuerdo a cifras oficiales del ministerio de Economía, la mayoría de estos visitantes fueron argentinos, brasileños, estadounidenses, españoles y alemanes. El grupo de turistas europeos ha sido el de mayor crecimiento en los últimos años.

Colombia

El turismo en Colombia es una herramienta económica resaltante para la nación. El que controla su regulación es el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. El estado también designó dentro del ordenamiento geográfico del estado a los distritos turísticos de Cartagena y Santa Marta, el archipiélago de San Andrés y Providencia, y los parques nacionales naturales de Colombia y los espacios geográficos Indígenas. La gran parte de los visitantes extranjeros que llegan a Colombia vienen de naciones vecinas de Latinoamérica y el Caribe, Norteamérica y Europa.

Cartagena es uno de los distritos turísticos de Colombia y principal destino turístico por sus atractivos históricos, culturales y recreacionales. También considerada por la Unesco como Patrimonio de la Humanidad.

México

El turismo en México es una actividad económica significativa para la nación y es una de las más crecientes a nivel mundial, ubicado en noveno lugar a nivel global en términos de visitas de turistas internacionales, es el primer destino para visitantes extranjeros dentro de América Latina. México capturó el 17,25% del sector de comercio turístico de América en relación de visitas de turistas extranjeros, ubicándolo en segundo lugar en el continente, detrás de Estados Unidos. El turismo aporta con el 8.2% del PIB nacional; 45% de esta actividad está dirigida a la región costera.

3.1. Salida e ingreso de Turistas a los Países de la AP

Perú

Las naciones más tradicionales de origen de los turistas internacionales son Chile, Estados Unidos, Argentina, Reino Unido, Francia, Alemania, Brasil, España, Canadá e Italia.

Observamos una tendencia positiva respecto a la entrada de turistas a Perú en el tiempo, esto se debe al acceso a la economía global en los años 90's. Además en los años recientes, el MINCETUR (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú) ha intervenido en diferentes ferias y exhibiciones efectuadas, con más recurrencia en Europa, Estados Unidos, Canadá, Japón, China, Argentina y Brasil, con el propósito de dar a conocer la riqueza cultural, natural y gastronómica con que dispone el País.

Al igual que la entrada de extranjeros al Perú por concepto de Turismo, observamos que la Salida de Peruanos por concepto de turismo al extranjero también crece con relación al tiempo, en este caso las salidas tienen una pendiente más empinada que la entrada de turistas, por lo que se predice que salen más turistas peruanos al extranjero que los que entran. Los primordiales países de destino en cálculo han sido: Chile, Estados Unidos, Bolivia, Colombia, Ecuador, Panamá, Brasil, México, España, Argentina, Holanda, El Salvador y otros países.

Del total de los peruanos que salieron, el 51,4% fueron hombres y el 48,6% mujeres. Además, que del total de peruanos que salieron hacia el exterior, el 28,1% tienen de 30 a 39 años, el 22,2% de 40 a 49 años, el 20,3% de 20 a 29 años, el 13,9% de 50 a 59 años, y menores de 20 años el 5,8%. El porcentaje del total de adultos mayores (60 y más años de edad) fue de 9,7%.

Chile

En el 2015 han sobrepasado todas las expectativas del sector. Este lapso de tiempo, al 31 de diciembre recientemente transcurrido, demarco un incremento de 20,4% en el ingreso de visitantes respecto del año anterior. Chile dejó así la orientación al cerco que se registraba después del fuerte salto en 2011 en materia de turismo receptivo. Podemos ver que se da un incremento progresivo a lo largo de los 20 años estudiados, siendo el periodo en donde se percibieron más turistas el año 2015. Se dio un gran incremento para el año 1998.

Chile logró triplicar su presupuesto de promoción internacional entre 2010 y 2014. En el transcurso del 2015, Chile tuvo una recepción de 4 millones 425 mil turistas, alcanzando el máximo nivel de ganancias que se llevaban hasta los momentos y delimitando un mito que traspasa todas las perspectivas del área. La secretaría de Turismo recientemente activa el Programa Nacional de Desarrollo en Turismo Sustentable que tiene como finalidad impulsar el desarrollo del área, con la realización actividades en las localidades de llegadas de turistas beneficiando al país.

Colombia

En cuanto a la entrada de turistas se ve que hay grandes variaciones que, aunque tienden a la subida, pero que igual es importante considerar. Se da grandes disminuciones de entrada de turistas en el año 2010, de donde se pudo recuperar progresivamente para el año 2015. En este año se ve que continúa la tendencia creciente.

Mientras el desarrollo mundial de visitantes extranjeros fue del 4,4 % en el 2015, Colombia apunto un incremento parcial –a octubre del 2015– del 9 %. Cada día es más competitiva en el sector del turismo, y los números así lo reflejan, toda vez que continúa por superior del promedio global y, también, superior de las Américas, cuyo índice es del 5 %. Aunque el aumento de turistas internacionales en Colombia es beneficioso, está por debajo que el apuntado en el 2014: 10.8%.

Cifras del Instituto Distrital de Turismo (IDT) mencionan que el 70% de la interrelación mundial de Colombia está enfocada en Bogotá y que, más allá de ciudades como Cartagena o Medellín, la capital recibe cada vez más la visita de turistas internacionales no residentes.

En cuanto a la salida de turistas vemos que también tiende a subir, aunque con variaciones en los años 2003 y 2004.

Según Hoteles.com, en temas de preferencias y atractivos para el turista la orientación se mantiene; son los destinos norteamericanos los que sigue siendo liderando los tres primeros puestos del top con ciudades como: Orlando, Miami y Nueva York y más abajo Las Vegas y Fort Lauderdale según el HPI un estudio que evalúa los costos de los hoteles en el año 2014.

Los colombianos consiguen en estas ciudades la solución idónea para sus diferentes requerimientos de viaje. Playa, diversión, cultura, entretenimiento, historia, negocios, entre otros elementos, afianzan a los destinos del Tío Sam en el paquete de preferidos.

Además de la proximidad y la facilidad del idioma, estas ciudades alcanzan atraer a cientos de colombianos por la extensa oferta en áreas de entretenimiento que las representa.

Estados Unidos sigue siendo el país a donde más viajan los colombianos. En agosto se registró un crecimiento del 2,6 % respectivamente al mismo mes del 2014. Pero sobre todo se destaca el incremento de viajeros a México (24 por ciento), España (12,5 por ciento), Perú (10,8 por ciento) y República Dominicana (22 por ciento).

México

Las preferencias turísticas de México son las ruinas prehistóricas de la cultura mesoamericana, las zonas coloniales y los complejos turísticos de playa. El ambiente templado del país junto con su herencia histórica cultural también hace de México una captación para el destino turístico a nivel internacional. La gran parte de los visitantes del exterior que llegan a México vienen de los Estados Unidos y Canadá. El siguiente conjunto en relevancia son turistas de Europa y América Latina. Una cifra reducida de visitantes también viene de los estados Asiáticos.

Al 2014 Las llegadas internacionales se dispararon en México puesto que en el ranking de visitas, México alcanzo cinco posiciones, reincorporándose al grupo de los diez principales en décimo lugar.

Superior a los 1.5 millones de salidas fueron reportadas por el banco central en el primer mes del año contra 1.4 millones del primer mes de 2014. Según los informes, desde abril de 2013 los egresos de turistas nacionales registran aumentos a tasa anual, con todo y la inflación con respecto al dólar.

Cuadro 47. Salida e ingreso de Turistas de los Países de AP (en miles)

Año	Chile		Perú		México		Colombia	
	Entrada	Salida	Entrada	Salida	Entrada	Salida	Entrada	Salida
1995	1,154,000	695,319	466,453	513,716	6,178,791	3,170,539	599,000	1,057,000
1996	1,145,000	715,855	592,205	532,358	6,756,167	3,387,150	631,000	929,000
1997	1,644,000	543,845	650,955	579,776	7,375,989	3,891,898	639,000	1,071,000
1998	1,759,000	638,399	735,191	615,857	7,493,130	4,209,132	674,000	1,093,000
1999	1,632,000	726,852	799,946	646,830	7,222,876	4,541,258	546,000	1,098,000
2000	1,742,000	1,319,057	820,745	764,602	8,294,208	5,499,147	557,000	1,250,000
2001	1,723,000	1,179,990	932,947	956,322	8,400,605	5,701,874	616,000	1,381,000
2002	1,412,000	1,292,765	1,063,606	1,063,716	8,857,986	6,059,669	567,000	1,277,000
2003	1,614,000	1,340,790	1,179,339	1,340,091	9,361,734	6,253,289	625,000	1,177,000
2004	1,785,000	1,504,276	1,450,375	1,734,696	10,795,556	6,956,019	791,000	1,405,000
2005	2,027,000	1,725,385	1,685,722	2,014,480	11,803,409	7,600,389	933,000	1,553,000
2006	2,253,000	1,887,181	2,047,610	2,175,763	12,176,565	8,108,259	2,045,000	1,785,000
2007	2,507,000	2,047,354	2,221,725	2,349,590	12,919,045	8,461,550	2,254,000	2,028,000
2008	2,710,024	1,899,522	2,451,436	2,423,854	13,369,662	8,579,681	2,317,000	2,042,000
2009	2,759,695	1,909,328	2,547,496	2,362,457	11,512,671	7,207,314	2,364,000	2,122,000
2010	2,800,637	2,218,732	2,787,577	2,521,267	11,991,718	7,254,917	1,405,000	2,342,000
2011	3,137,285	2,637,595	3,222,927	2,680,346	11,868,809	7,831,927	2,042,000	2,522,000
2012	3,554,279	2,837,117	3,487,346	2,810,811	12,739,391	8,448,726	2,175,000	3,165,000
2013	3,576,204	2,998,745	3,891,750	2,965,250	13,948,981	9,122,373	2,288,000	3,605,000
2014	3,674,391	3,168,663	3,894,180	3,069,549	16,208,391	9,605,816	2,565,000	3,911,000
2015	4,478,336	3,359,084	3,935,323	3,126,242	17,733,733	10,098,106	2,683,000	3,859,000

Fuente. ProColombia, INEI, SERNATUR, SECTUR - Elaboración Propia

3.2. Salida e Ingreso de Divisas a los Países Miembros de la AP

Perú

Aunque el ingreso de turistas tiene menor crecimiento que la salida de turistas, los ingresos de divisas por turismo son mayores que los egresos por concepto de turismo, Esto se debe posiblemente a que el costo del turismo en el Perú es más alto que en los países extranjeros, cabe mencionar también el exceso de dinero que se les cobra a los turistas, aprovechándose de su condición, por otro lado la

apreciación de nuestra moneda respecto al dólar también es un factor que condiciona este crecimiento mayor. Asimismo, Los turistas internacionales que visitaron el Perú, provenían principalmente de Chile, Estados Unidos y Ecuador.

Chile

Se ve que el ingreso de divisas tiende a subir, a excepción de los años 1999, 2000, 2002, 2005 y 2009. Para el año 1999 se vio una disminución del 13.76%, seguida de otra disminución del 14.16%. Para el 2001, se recuperó, ya que se presenta una variación positiva de un 15.51%.

En el año 2002, si bien es cierto disminuye de nuevo, no lo hizo en la misma magnitud pues se dio la variación de 4.09% tendiendo a la baja. Para el 2003 casi no hubo variaciones, y para el siguiente año se nota una elevación sustancial del 26.24%, que sería la tasa más elevada de variación durante este periodo. En cuanto al 2005 se da una disminución del 5.36% y para el 2009 se da una variación negativa del 0.40%.

En suma, podemos decir que, aunque este flujo de ingreso de divisas ha presentado continuas disminuciones, lo que más ha marcado su trayectoria han sido sus elevadas tasas de variación.

Respecto al egreso de divisas tenemos un constante incremento, a excepción del periodo 1999-2002 y los años 2008 y 2015. Para el periodo mencionado se ve un constante decremento, empezando su recuperación en el año 2003, con una variación positiva de un 16.73%. A partir de este año se ve que hay una elevación casi constante del egreso de divisas, a excepción del año 2008 y 2015. Asumiremos que estos cambios no son tan significativos.

Colombia

Colombia le ingreso 4.980 millones de dólares del turismo el 2014, un 4,7 % más que en 2013, lo que colocó a esta área como el tercer capaz de generar ingresos en el estado después del petróleo y el carbón. Este sector es el que deriva más del 50 % de las exportaciones totales de servicios de Colombia.

Los viajes (paquetes turísticos y hotelería) reflejaron 3.914 millones de dólares y obtuvieron una intervención del 56,4 % de las exportaciones de servicios.

Los 4.980 millones de dólares de ingreso por monedas extranjeras por turismo en 2014 alcanzaron la meta de 4.000 millones fijadas por el Gobierno para el cuatrienio 2010-2014 y que, según el ministerio, se dirige a cumplir el propósito de ingresos por 6.000 millones en turismo y transporte para el periodo 2014- 2018.

En el plano de estos productos turísticos con elevado valor se encuentran el turismo de naturaleza y aventura; el cultural; el de congresos, convenciones e incentivos; el de salud y bienestar.

Los requerimientos turísticos del emisor se acercan a través de la comunicación de significativas cuentas corrientes de los rubros: transporte de turista y desplazamientos del mismo, y hace énfasis a las salidas de divisas por parte de los que habitan en el país de referencia que se desplazan al extranjero; costo que se distribuye en el PIB anual total y se duplica por 100, por analogía a las tasas anteriores, mientras mayor sea el valor, el turismo emisor será más destacado desde lo que tiene que ver con la economía . Entre los estados preseleccionados, Canadá representa el nivel más elevado gracias a las compras que hacen los turistas de Canadá representando un costo muy elevado en las importaciones; en Colombia las salidas de divisas por temas de viajes y transporte de turistas no son importantemente altos como proporción del PIB. El alto empeño de este promedio para Canadá y España refleja una alta opción para Colombia, en la forma en que sean sólidas las iniciativas para el impulso del sector viajero proveniente de estos dos estados, y en particular de zonas con elevada demanda turística emisora.

México

Un dólar estable proporciona al país una competitividad y más elevada motivación por parte del turista internacional. Las ventajas de una moneda mexicana sin valor frente al dólar es que los turistas mexicanos pagarán hasta 25% más por desplazarse al extranjero, lo que impulsará el turismo nacional.

En referencia con los líderes del área turística, la pérdida del valor de la moneda frente al dólar produce que sean 40% más costosos el turismo al exterior, situación que promovería el turismo dentro del País. El Banco Central señaló que el declive de la expansión económica en el extranjero desarrolló un excedente en ganancias de la balanza del sector turismo de la nación a 4 mil 502.3 millones de dólares en los primeros cinco meses del año. Esto significa que entraron más monedas extranjeras por los turistas del exterior en el periodo referido (8 mil 379.3 millones) que la salida

de divisas por los turistas de la nación (3 mil 876.9 millones de dólares). Los datos del Banco de México señalaron un aumento del margen a de 0.07 % en el costo promedio de los turistas mexicanos que desplazan a otro País por avión.

Cuadro 48. Ingreso y Egreso de Divisas - AP (miles US\$)

Año	Perú		Chile		México		Colombia	
	Ingreso	Egreso	Ingreso	Egreso	Ingreso	Egreso	Ingreso	Egreso
1995	428	297	934	786	85,445	103,161	1,162	887
1996	670	350	977	809	90,394	103,441	1,431	1,362
1997	816	434	1,132	1,001	92,915	107,242	1,560	1,315
1998	845	453	1,174	1,031	95,214	107,927	1,455	1,216
1999	890	443	1,032	843	99,868	117,383	1,339	1,231
2000	837	423	904	764	105,673	127,268	1,452	1,313
2001	733	545	1,070	725	100,718	123,732	1,556	1,483
2002	787	606	1,028	667	100,154	124,633	1,355	1,237
2003	963	641	1,029	801	92,329	123,015	1,349	1,191
2004	1142	643	1,395	982	99,249	128,903	1,469	1,369
2005	1308	752	1,324	1,111	103,146	128,392	1,934	1,891
2006	1570	798	1,524	1,187	97,700	122,021	2,157	2,370
2007	1723	968	1,895	1,374	93,582	109,540	2,460	2,586
2008	1991	1,121	2,013	1,346	92,947	107,518	2,775	2,936
2009	2014	1,088	2,005	1,416	88,044	98,228	2,801	3,050
2010	2008	1,268	2,042	1,775	81,953	91,657	3,188	3,441
2011	2360	1,356	2,261	2,132	75,731	88,113	3,631	3,801
2012	2657	1,490	2,559	2,212	76,748	87,332	4,363	4,336
2013	3009	1,601	2,581	2,318	78,100	90,777	4,485	4,759
2014	3077	1,584	2,670	2,553	81,042	90,981	5,170	4,887
2015	3320	1,619	2,909	2,510	87,128	94,988	5,240	4,955

Fuente. ProColombia, INEI, SERNATUR, SECTUR - Elaboración Propia

3.3. Salida de Peruanos e Ingreso de Turísticas según País de Destino y Procedencia

Observamos que si comparamos a lo largo del tiempo (y como ya se ha mencionado) el ingreso de visitantes rece con respecto al tiempo, y en la gran parte de los años

(a excepción de 1995, el ingreso de visitantes chilenos sobrepasa en gran medida a los visitantes colombianos y a los visitantes mexicanos, Salvo el año 1995 donde Colombia presenta mayores visitantes por turismo. Al parecer un factor que influye en el ingreso de visitantes extranjeros es la cercanía de los países, cabe mencionar que, aunque Perú tenga a los chilenos como principales visitantes por turismo, Los Chilenos tienen como principal destino turístico Argentina. Este hecho ha cambiado desde el 2012 donde Perú ha logrado desplazar a Argentina como destino favorito de los chilenos, pues según las últimas cifras dadas por el Servicio Nacional de Turismo (Sernatur), en 10 años se ha cuadruplicado el número de chilenos que viaja a la nación peruana.

Las razones son variadas: desde el encantamiento con la gastronomía peruana hasta el descubrimiento de sus hermosas playas del norte; desde el incremento de la inversión hotelera hasta la amplia gama de programas que ofrecen las agencias de viajes a muy buenos precios.

Una de las causas de este auge hay que buscarlas también en la fuerte promoción que ha estado haciendo PromPerú en nuestro país, especialmente en publicidad, alianzas estratégicas y campañas comunicacionales.

Según el reciente estudio sobre el Perfil del Turista chileno que llega por el principal terminal aéreo, éste se queda en Perú siete noches y gasta en promedio US\$ 850.

El estudio también indica que el 52% se aloja en hoteles de cuatro y cinco estrellas y el 27% en hoteles de tres estrellas. Además, otro dato interesante que entrega el organismo peruano es que la gran parte de los chilenos que visitan Perú viajan por negocios (el 61%), en tanto que un 18% va de vacaciones y un 15% para visitar amigos o familiares.

Respecto a la salida de peruanos podemos observar la misma relación que el ingreso de turistas, en primer lugar, chiles, luego México y finalmente Colombia, siendo la diferencia entre Chile y los demás países abismal. Esto principalmente por la cercanía de ambos países.

En el siguiente cuadro se presenta la variación porcentual respecto a los últimos años. Observamos que, para todos los países a excepción de Colombia en el año 2011, la salida de los peruanos hacia dichos destinos se ha incrementado. El mayor incremento se observa en la salida de peruanos hacia México en el año 2013 el cual aumentó un 32.18% respecto al año 2012.

Cuadro 49. Salida del Peruanos e Ingreso de visitantes según país de procedencia - Perú

Año	Colombia					
	Salida	Entrada	Salida	Entrada	Salida	Entrada
1996	12,126	10,563	137,235	132,217	11,672	21,689
1997	13,147	11,977	171,803	167,014	13,232	31,192
1998	14,072	14,240	165,175	182,128	11,270	34,802
1999	9,408	9,818	115,677	209,971	22,671	34,025
2000	17,373	11,009	155,600	200,567	18,585	31,448
2001	16,165	11,939	332,295	298,887	21,467	27,422
2002	20,884	14,883	372,885	338,002	21,669	31,005
2003	19,009	15,695	727,827	46,975	21,675	29,159
2004	21,139	22,699	786,529	256,109	5,087	39,288
2005	23,528	5,834	975,055	4,487	9,223	9,968
2006	20,564	7,141	1,124,904	943,597	3,168	3,473
2007	21,671	4,666	55	1,047,857	66, 05	85, 05
2008	22,463		1,174,7 ₁₅	1,039,982	63, 95	91, 01
2009	21,843	6,685	1,160,2	1,064,833	76,3 1	114,89
2010	4,012	36,930	1,151,718	1,234,973	73,4 6	120,29
2011	45,580	51,33	1,315,675	1,519,74	69,9 7	131,74
2012	55,522	58,357	1,358,746	1,621,47	76,7 2	145,007
2013	81,872	67,740	1,443,151	1,782,227	88,309	165,165
2014	83,196	67,816	1,491,195	1,903,793	92,600	165,187
2015	93,328	76,368	1,581,401	1,984,584	119,957	166,538

Fuente. Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) - Elaboración Propia

CAPÍTULO 13

DESARROLLO ECONÓMICO - AP

Contenido

Introducción

1. La Alianza del Pacífico
2. Indicadores de Desarrollo Económico
 - 2.1. PIB Per Cápita a Precios Actuales (US\$)
 - 2.2. Esperanza de Vida - Gasto en Salud
3. Análisis Sobre la Evolución del Desarrollo Económico en la AP

Introducción

El desarrollo económico es la transformación continua de la producción integrada a través del tiempo en la que incurre la economía de un país. Por otro lado, el desarrollo económico es el aumento persistente del bienestar de una población. Sin desarrollo económico no hay crecimiento económico y viceversa.

Latinoamérica es una zona que se ubica en un proceso de desarrollo económico activo, donde las nuevas ideas y los nuevos procesos tecnológicos son el eje para la competitividad con otros comercios. En vista de ello se estableció la Alianza del Pacífico, un sistema de integración entre Chile, México, Colombia, y Perú, cuya finalidad es progresar sostenidamente hacia el libre flujo de productos, servicios, recursos de capital y habitantes, en los cuatro países.

La Alianza del Pacífico busca ser una red de interrelación política, económica, comercial y proyectada a nivel internacional, enfocada en Asia-Pacífico, ya que los cuatro estados que integran la Alianza presentan una población por encima a los 214 millones de habitantes, es decir 36% del total de Latinoamérica y el Caribe, con un producto interno bruto promedio per cápita de US\$10,250 y una tasa promedio de crecimiento de 3.5% en 2013.

La alianza del Pacífico es un instrumento de articulación política, económica y de ayuda e interrelación entre Chile, Colombia, México y Perú, adoptado en abril del 2011 y constituido formal y legalmente el 6 de junio del 2012, con la ratificación del tratado Marco de la Alianza del Pacífico.

La finalidad de la Alianza del Pacífico es consolidar un ámbito de integración amplia que promueva un alto nivel de crecimiento, avance y de ventajas comparativas de la economía integrantes, mediante el empeño constante de la apertura para el flujo de bienes, servicios, capitales y personas.

1. La Alianza del Pacífico

La Alianza del Pacífico (AP o Alianza), es sin duda el proceso de integración económico-comercial más dinámico que América Latina ha presentado en mucho tiempo: no solo en la búsqueda por lograr que Chile, Colombia, México y Perú se interrelacionan ampliamente con la visión al comercio asiático, así como también para alcanzar afianzar las economías, y por consiguiente productos de mejor calidad, mayor valor agregado y a menor costo. Elaborar, de manera interactiva y de consulta, una zona de integración extensa para desarrollar de forma progresiva hacia la liberalización comercial de mercancías, servicios, capitales y personas.

Promover un elevado incremento, crecimiento y competencia de las economías en los cuatro países, con miras a lograr alto bienestar, reducir la desigualdad social y económica e impulsar la inclusión social de sus habitantes. Convertirse en un esquema de interacción política, integración económica y comercial, y proyección internacional, con enfoque en la zona Asia-Pacífico.

Respecto al libre comercio, la alianza es completamente abierta debido, en primer lugar, a que los integrantes sostienen una red de tratados comerciales entre sí y con las economías más avanzadas y activas a nivel mundial; en segunda instancia, a que impulsa la liberalización comercial, de inversiones, de innovación y de tecnología con las regiones competitivas; y en tercer lugar, a que tiene la capacidad para absorber en la región de novedosas inversiones.

Entre las actividades de cooperación efectivas e innovadoras se incluyen: la libre circulación de personas, conservación y obligaciones por el medio ambiente, elaboración de una red de estudio científico sobre estados climáticos, intercambio académico y de estudio, impulso cultural, interrelación de los comercio de valores por medio del Mercado Integrado Latinoamericano (MILA); establecimiento de nuevas oficinas comerciales en conjunto e intervención en ferias y debates en un mismo lugar ; alto nivel de competitividad y lo novedoso de las micro, pequeñas y medianas empresas, así como en el sector turístico.

Las ventajas competitivas que ofrece la Alianza del Pacífico son más altas en las áreas de minería, recursos forestales, energía, agricultura, automotriz, pesca y manufactura; en los cuales los cuatro naciones pueden aprovecharse significativamente de cooperación, con el fin de lograr los encadenamientos productivos que hagan de los productos de la región los más atractivos para otros mercados.

Los miembros de la Alianza del Pacífico añaden un Producto Interno Bruto (PIB) de 2.1 miles de millones de dólares, equivalente a 36% del PIB de Latinoamérica y el Caribe. Unidos conforman un comercio de 214 millones de personas, es decir, la tercera porción de la población de la zona en conjunto serían la novena economía global.

En 2013 generaron el 50% del comercio internacional de Latinoamérica y el Caribe, con un precio cercano a 1.1 mil millones de dólares, y adoptaron más de 85 mil millones de dólares en inversión extranjera directa.

Uno de los principales logros que se han alcanzado es la desgravación arancelaria para el 100% del comercio de bienes (92% de manera inmediata y el 8% restante a un plazo máximo de 17 años).

Sus tratados han permitido también el libre flujo de habitantes, suspendiendo el visado para extranjeros y visitantes de negocios; al mismo tiempo que se ha dado nuevos pasos en procedimientos para aumentar el mercado de estudios e investigación entre casas de estudios superiores de los cuatro estados partes, aportando 400 becas.

La diferencia primordial entre la Alianza del Pacífico y otros mecanismos de integración latinoamericana es el nivel de participación del sector privado de los cuatro países. Esta activa participación se consolidó con la instauración del Consejo Empresarial de la Alianza del Pacífico (CEAP) en 2012 en la ciudad de México.

2. Indicadores de Desarrollo Económico

2.1. PIB Per Cápit a Precios Actuales (US\$)

México

El PIB por persona de México se ubica mucho menos de lo que requiere para afianzar un nivel de bienestar confiable, lo que se impide aún más por la aguda exclusión de clases sociales en el reparto de ingreso, consideró Juan Carlos Moreno Brid, de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

El bajo nivel del producto por persona representa las décadas de mínimos incremento de la economía mexicana, agudizado por causa de que México fue de los más perjudicados con la problemática financiera mundial. Su empeño posterior ha sido

poco y sigue potentemente ligado al sector extranjero, que dejó de tener potencia. Se requiere entonces a la economía recuperar su actividad en el comercio interno.

En los finales 30 años, la brecha del PIB por persona de México delante de EU es cada vez más grande. Para desarrollar hacia un avance con inclusiones es necesario, además de una modificación fiscal, subir la cifra de inversión y dedicar más capital a la innovación, así como garantizar más y mejor el préstamo a la productividad. A esto último puede coadyuvar mucho la banca de crecimiento, resalto. A pesar de la consideración del tipo de cambio visto en el segundo trimestre del año a diferencia con el mismo periodo de 2012, la fragilidad económica y el aumento de la población, resultaron en un menor grado de incremento en el PIB que le obedecería a cada ciudadano en México.

Colombia

Los pasos del PIB de Colombia en los más actuales 15 años fue extraordinario, señala el economista de BBVA Research Mauricio Hernández. El experto señala que entre el periodo 2000 y 2015 el PIB de Colombia creció a un ritmo anual promedio de 4,3%. Esto es mayor, por ejemplo, a los 15 años anteriores, entre 1985 y 1999, cuando la economía aumento a un índice de 3,3% anualmente.

Es claro ver que, esto significó un beneficio en los ingresos medios del estado, con incrementos en el PIB por persona anual desde 6.621 dólares en el año 2000 hasta 13.851 dólares estimado para 2015 (en conjunto de poder de compra). Además, proporciono la rápida disminución de la tasa de pobreza: al inicio de la década cuatro de cada siete colombianos eran pobres. Ahora, son dos de cada siete.

Chile

En Chile PIB per cápita se obtiene dividiendo el PIB entre la población. A su vez, la PPA facilita el cotejo con otros estados, eliminando las transformaciones que producen los diferentes índices de valores preexistentes entre ellos. El FMI estimó en 424.298 millones de dólares la cifra total del PIB de Chile para 2015, corregido por poder de adquisición, cifra que en términos nominales alcanza 240.000 millones.

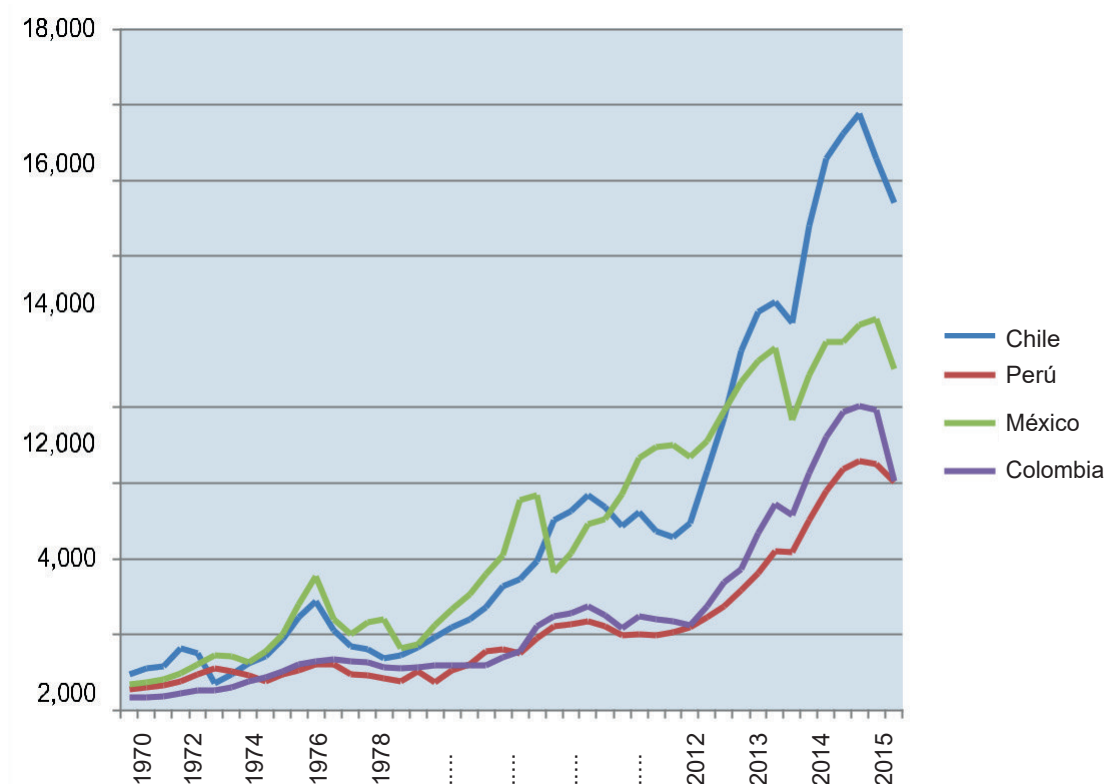
La visión para 2020 la región ubica el PIB per cápita en PPA de Chile en los 28.514 dólares. A Chile continuaron en Argentina (22.375 dólares), Uruguay (21.719), Panamá (20,512), México (18,335), Venezuela (15,892), Brasil (15,690), Costa Rica (15,318), Colombia (13,794) y Perú (12,077).

Perú

El PIB por persona del Perú tiene una orientación de subida que va desde los años 60 hasta mitad de los años 70. En los años 80 la orientación es muy dispareja, sufre bajas de aproximadamente dos años, se levanta y vuelve a subir.

Esto puede conllevarnos a deducir que la problemática de la deuda sí que pudo perjudicarles ya que fue una temporada caracterizada por una deuda externa en el preciso incremento, las inversiones del extranjero directamente se ven totalmente reducidas, las exportaciones llevan un fuerte declive, el campesinado cada vez se es más pobre más, la alta inflación y además la disminución de los sueldos. Sin embargo, en los años 90 puede observarse como el PIB por persona está en un poco subido, gracias al ingreso de la inversión externa y liberalización de la economía, intentado alcanzar las cifras de los años sesenta.

Gráfico 39. PIB Per cápita a precios actuales de 1970 al 2015 (US\$)



Fuente. Banco Mundial: datos.bancomundial.org - Elaboración Propia

Cuadro 50. PIB Per cápita a precios actuales - Países de la Alianza del Pacífico de 1970 al 2015 (US\$)

Años	Chile	Perú	México	Colombia
1970	937	557	683	326
1971	1,099	605	730	346
1972	1,165	653	814	375
1973	1,626	761	965	436
1974	1,515	934	1,218	511
1975	693	1,108	1,446	529
1976	931	1,020	1,422	606
1977	1,243	910	1,272	752
1978	1,412	758	1,553	878
1979	1,873	943	1,988	1,030
1980	2,454	1,045	2,803	1,204
1981	2,863	1,217	3,525	1,282
1982	2,104	1,196	2,395	1,342
1983	1,684	930	2,008	1,305
1984	1,613	921	2,319	1,260
1985	1,362	847	2,386	1,125
1986	1,440	762	1,640	1,103
1987	1,671	1,012	1,741	1,125
1988	1,938	738	2,227	1,189
1989	2,196	1,053	2,658	1,176
1990	2,402	1,210	3,069	1,175
1991	2,728	1,556	3,600	1,181
1992	3,278	1,589	4,080	1,386
1993	3,461	1,516	5,545	1,542
1994	3,943	1,900	5,691	2,219
1995	5,027	2,218	3,641	2,471
1996	5,263	2,261	4,132	2,554
1997	5,674	2,342	4,907	2,760
1998	5,367	2,202	5,039	2,509
1999	4,873	1,963	5,722	2,164
2000	5,229	1,997	6,650	2,472
2001	4,710	1,981	6,952	2,396
2002	4,567	2,059	7,024	2,356
2003	4,949	2,180	6,673	2,246
2004	6,324	2,448	7,115	2,740
2005	7,729	2,755	7,894	3,386
2006	9,501	3,171	8,666	3,709
2007	10,514	3,611	9,223	4,674
2008	10,791	4,209	9,579	5,434
2009	10,217	4,166	7,661	5,148
2010	12,785	5,021	8,861	6,251
2011	14,582	5,770	9,730	7,228
2012	15,253	6,386	9,721	7,885
2013	15,765	6,581	10,199	8,031
2014	14,566	6,490	10,353	7,918
2015	13,416	6,027	9,005	6,056

Fuente. Banco Mundial: datos.bancomundial.org - Elaboración Propi

2.2. Esperanza de Vida - Gasto en Salud

Chile

El nivel de mortalidad de la población, medido a través de la Esperanza de Vida al Nacer (EVN) y que expresa el número porcentual de años que, se piensa, pueda vivir un recién nacido (Tabla 5), también varió considerablemente en la última década, ocupando de 26 a 76 años en el sexo femenino y de 27 a 81 años en el sexo masculino, un incremento promedio de 50 y 55 años, respectivamente, ocasionado al bienestar y la calidad de vida de las personas (alimentación, salud, tecnología, entre los elementos más significativos).

Esta mejora en el bienestar de vida de los habitantes también reflejó su efecto en la reducción de las muertes en infantes que en 2007 alcanzó a ocho muertes por cada 1000 que nacen vivos, siendo las primeras causas de muerte las originadas en el periodo perinatal (46%) y las que tienen que ver con malformaciones congénitas (34%).

A comienzo del siglo XX, lo que ocurría era muy distinto a la que se puede ver hoy día, puesto que la gran parte de la mortalidad infantil eran originadas por enfermedades de la primera infancia (37%), del sistema nervioso y órganos de los sentidos (18%), enfermedades del aparato respiratorio (15%) y enfermedades infecciosas (14%), como presenta el Anuario Estadístico de 1923, año en que el índice de mortalidad infantil era de 283 defunciones de menores de 1 año por cada 1000 nacidos vivos.

Perú

La fe de vida al nacer es el factor que termina mejor, el índice de la mortalidad de una población, puesto que se manifiesta la cantidad de años que se provee pueda vivir un individuo. Si bien es una realidad en el total del estado se obtuvo ingresos importantes de años de vida, estas fueron más altas en los departamentos de la sierra sur. Los departamentos que más aprovecharon las mejoras de vida en salud, particularmente fueron aquellos que en la fase inicial obtuvieron las esperanzas de vida más reducida.

El Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) reflejó que el promedio de vida de los habitantes del Perú el cual aumentó en 15 años, en las últimas cuatro décadas, por lo que, de sostenerse presentes las condiciones de muerte del año 2015, las mujeres y hombres peruanos vivirán, en más o menos 74,6 años (72,0

años para los masculinos y 77,3 para las femeninas). De igual modo, manifestó que este promedio cambia en relación de las situaciones y medios que se imponen de mortalidad cuya preeminencia se incrementa o reduce el riesgo de muerte.

México

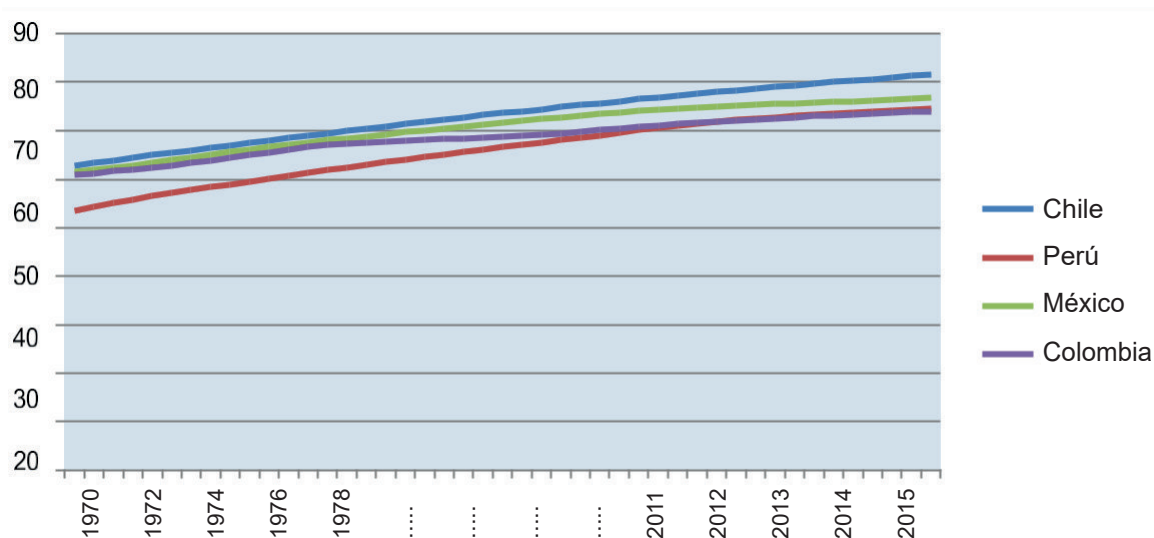
La esperanza de vida es el nivel de la cantidad de años que puede vivir una determinada persona absoluta o total en un cierto periodo. Se suele diferenciar en hombres y mujeres, y se ve intervenida por elementos como la eficiencia de la medicina, la higiene, las guerras, etc. si bien recientemente se suele referir solo a las personas que tienden a morir de forma no violenta.

Como se puede observar en la tabla de datos y la gráfica que se ofrece a continuación, los últimos datos oficiales de Esperanza de Vida muestran un ascenso con una variación del 0,284 % respecto al valor anterior de la serie, situándose en 77,354.

Colombia

Si miramos la preeminencia de la Esperanza de Vida al nacer en Colombia en los últimos años, vemos que ha subido respecto a 2013 en el que fue de 73,81 años, al igual de lo que ocurre respecto a 2004, en el que estaba en 72,02 años.

Gráfico 40. Esperanza de Vida al Nacer - Países de la Alianza del Pacífico de 1970 al 2015 (US \$)



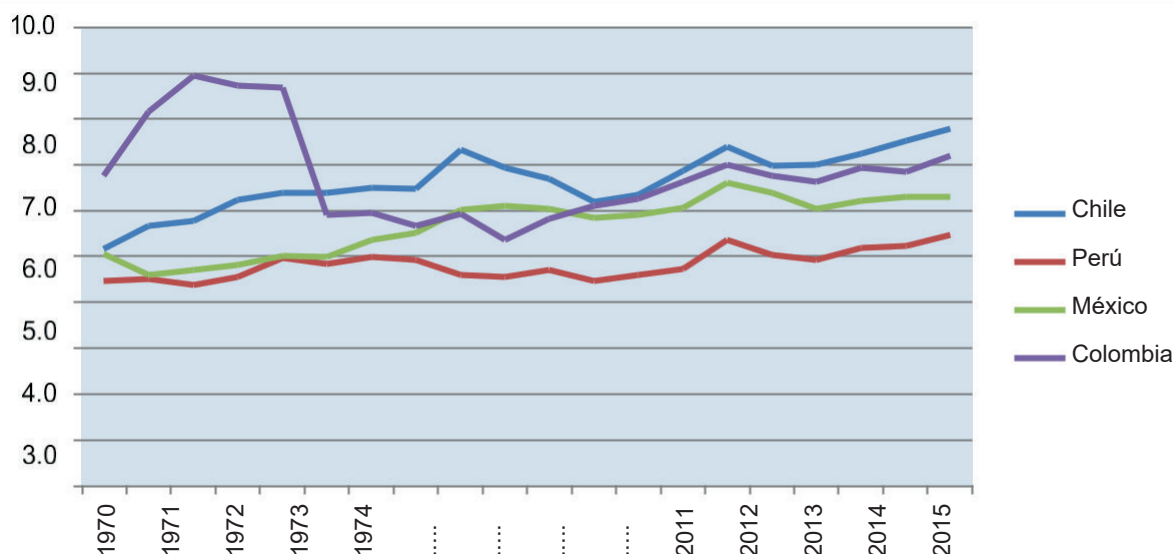
Fuente. Banco Mundial: datos.bancomundial.org - Elaboración Pro

Cuadro 51. Esperanza de Vida al Nacer - Países de la Alianza del Pacífico de 1970 al 2015

Años	Chile	Perú	México	Colombia
1970	63	53	61	61
1971	63	54	62	61
1972	64	55	62	62
1973	64	56	63	62
1974	65	56	63	62
1975	65	57	64	63
1976	66	58	64	63
1977	66	58	65	64
1978	67	59	66	64
1979	67	59	66	65
1980	68	60	67	65
1981	68	61	67	66
1982	69	61	67	67
1983	69	62	68	67
1984	70	62	68	67
1985	70	63	69	68
1986	71	63	69	68
1987	71	64	70	68
1988	72	65	70	68
1989	72	65	70	68
1990	73	66	71	68
1991	73	66	71	68
1992	74	67	72	69
1993	74	67	72	69
1994	74	68	72	69
1995	75	68	73	69
1996	75	69	73	70
1997	76	69	73	70
1998	76	70	74	70
1999	76	70	74	71
2000	77	71	74	71
2001	77	71	75	71
2002	78	71	75	72
2003	78	72	75	72
2004	78	72	75	72
2005	79	72	75	72
2006	79	73	75	72
2007	79	73	76	73
2008	80	73	76	73
2009	80	73	76	73
2010	80	74	76	73
2011	81	74	76	73
2012	81	74	76	74
2013	81	74	77	74
2014	81	75	77	74

Fuente. Banco Mundial: datos.bancomundial.org - Elaboración Pro

Gráfico 41. Gasto en Salud (% PIB) - Países de la Alianza del Pacífico de 1970 al 2014



Fuente. Banco Mundial: datos.bancomundial.org - Elaboración Propia

Cuadro 52. Gasto en Salud (% PIB) - Países de la Alianza del Pacífico de 1970 al 2014

Años	Chile	Perú	México	Colombia
1995	5.2	4.5	5.1	6.8
1996	5.7	4.5	4.6	8.2
1997	5.8	4.4	4.7	9.0
1998	6.2	4.6	4.8	8.7
1999	6.4	5.0	5.0	8.7
2000	6.4	4.8	5.0	5.9
2001	6.5	5.0	5.4	6.0
2002	6.5	4.9	5.5	5.7
2003	7.3	4.6	6.0	5.9
2004	6.9	4.6	6.1	5.4
2005	6.7	4.7	6.0	5.8
2006	6.2	4.5	5.8	6.1
2007	6.3	4.6	5.9	6.3
2008	6.9	4.7	6.1	6.6
2009	7.4	5.4	6.6	7.0
2010	7.0	5.0	6.4	6.8
2011	7.0	4.9	6.0	6.6
2012	7.2	5.2	6.2	6.9
2013	7.5	5.2	6.3	6.8
2014	7.8	5.5	6.3	7.2

Fuente. Banco Mundial: datos.bancomundial.org - Elaboración Propia

3. Análisis Sobre la Evolución del Desarrollo Económico en la AP

Acuerdo de libre comercialización ratificado en Cartagena, el mes anterior, entre los cuatro países integrantes de la Alianza del Pacífico (Colombia, México, Perú y Chile), da manera a un novedoso modelo de integración por regiones entre países con costa sobre el pacífico de Latinoamérica que, aunque siendo débil, busca afianzar un sistema de liberalización económica y comercial con miras hacia el continente asiático, hoy evidentemente el más activo del mundo en lo que respecta la economía. Esta alianza, que surgió en el 2011 con la Declaración de Lima, presenta, en grupo, a una población de 210 millones y añade el 35% del Producto Interno Bruto de Latinoamérica y el Caribe.

Sus socios lo han expuesto como un proyecto de integración global alternativo y en una línea divergente al mercado común del sur (Mercosur), integrado por Brasil, Argentina, Uruguay, Paraguay y Venezuela. Se provee que en no mucho años Bolivia integre parte del mismo. Es opcional porque a diferencia de los países socios de Mercosur, los de la Alianza del Pacífico confían en las economías libres y de comercio. Todos tienen tratados de apertura comercial entre sí, así como los presenta con Estados Unidos y otros integrantes del proceso mundial. Las divergencias de regímenes de izquierda, en cambio, dicen ir por encima de lo económico, y tener una solidaridad política. A ello se agrega que muchos de los Estados partes en esta categoría de modelo integradores son, en algún nivel, partícipes de sus economías internas.

Y podría mencionarse que la Alianza del Pacífico se crea como contraposición a los esquemas de Mercosur y del Alba (Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América, representada por Venezuela), porque implementa modelos de integración local con una ideología divergente. Si los segundos miden con la representación de Brasil y su esquema más socialista, los representantes del Pacífico americano promueven un modelo de “intercambio abierto”, liderado por Estados Unidos, que se orienta expandir los procesos de integración mundial por medio de la instauración de la Asociación Transpacífica, que se reconoce por su sigla en inglés, como TPP, que es un tratado de libre comercialización multilateral y transcontinental del que ya son miembro México, Perú y Chile.

De esta forma, podemos ver en América Latina dos planes de integración diferentes, marcados por oposiciones políticas, con modelos y proyectos de crecimiento económico desiguales. Particularmente, también la Alianza del Pacífico se observa como un competente liderazgo de Brasil en la zona y como una ofensiva a la

conformación de Unasur (de la que todos los países suramericanos son partes) y de la Celac (Comunidad de Estados Latinoamericanos y del Caribe), en la que interactúan todos los latinoamericanos.

Esa visión sobre la existencia de una extensa división en la región en relación a proyectos políticos y económicos, sin embargo, pasa por elevada las fuertes interrelaciones que existen entre los estados de la misma, tanto de uno como de otro conjunto. Por ejemplo, está la alianza estratégica entre Brasil y Perú, así como las afluentes relaciones de todos los estados con los países asiáticos del Pacífico. Eso no debe dejarse de considerar.

Los estados partes de la Alianza muestran desde principios del siglo por un período de boom económico. Han tenido elevadas tasas de desarrollo, inversión e incremento de sus exportaciones. La Inversión Extranjera Directa en Colombia, Perú y Chile se ha aumentado de 11.000 millones de dólares al iniciar el siglo hasta 58.000 millones de dólares en el 2012, siendo este último el segundo estado en recibir movimientos de capital en la nación. No obstante, el aspecto comercial nacional es deficitario aún. Si bien la totalidad de las exportaciones de los estados partes está por encima a las de Mercosur, (las de Colombia, Perú y Chile han venido aumentando constantemente), el intercambio entre los países de la Alianza es escaso, tan solo 2% de sus ventas externas van a sus socios, frente a un 13% de las mismas entre los países del Mercosur. Lo importante es tener en cuenta que la permanencia del crecimiento económico va a depender de que se mantenga la demanda mundial de sus exportaciones y la circulación de IED. En América Latina ya se han experimentado momentos de gran envergadura en relación a diversas ideas de integración que después solo han ocasionado simples resultados. La carencia de voluntad política de los sistemas de gobierno, los frágiles debates internos, y los pocos índices de intercambio entre los estados de la región han sido las causas para señalar por qué los procesos de integración no han sido activos. Ese tipo de enfrentamientos se mantienen vigentes para la Alianza del Pacífico.

CAPÍTULO 14

CRÍTICAS AL MODELO DE LIBRE COMERCIO

Contenido

Introducción

1. Críticas de Joseph Stiglitz
 - 1.1. La Farsa del Acuerdo Comercial del Pacífico
2. Críticas de Paúl Krugman
 - 2.1. La Problemática Actual del Comercio Internacional
3. Críticas de Samuelson y Dornbusch
4. Amartya Sen Desarrollo y Libertad
5. Milton Friedman - Pensamiento Económico
6. Teoría del Nuevo Comercio y Geografía Económica

Introducción

En los recientes años han expandido los textos sobre el “libre comercio” para propiciar sus potencialidades y en menor medida para mostrar sus falencias. El entusiasmo dogmático de muchos de sus defensores y críticos, sin considerar un debate sincero y pluralista, ha servido para enrarecer el ambiente, al tiempo que ha visto limitado el acceso a la presentación de visiones diferentes, y, por supuesto, a una discusión esclarecedora, que tanto sería de utilidad en las Américas.

América latina y el Caribe ha avanzado por el camino del libre intercambio desde por lo menos los años de 1980, sin que con esto se acepte como que antes estas economías hayan estado totalmente cerradas a los flujos comerciales y financieros internacionales. Los accesos fronterizos se abrieron, se disminuyeron los tributos y los comercios nacionales comenzaron a ser invadidos por productos importados. En algunos casos aumentaron los flujos exportadores, pero a su vez también se incrementaban las importaciones y casi todos decayeron en default comerciales que aprisionaba el endeudamiento externo. A su vez, el Estado dejó de protegerla industria nacional, ya no pudieron competir con éxito con los productos importados, por lo que muchos negociaron las empresas generalmente a compañías extranjeras originando la extranjerización y compenetración o simplemente cerraron sus puertas.

Dentro de las principales críticas al libre comercio se encuentra que los países industrializados o, por ejemplo, los países del norte mantienen el comercio regulado, pero al hacer que los latinoamericanos abran sus mercados, se genera un comercio asimétrico. Las naciones industrializadas invaden los mercados del sur, mientras que los latinoamericanos no logran enviar sus productos primarios por las restricciones en el norte.

Por otro lado, se afirma que los resultados de la estrategia de libre comercio no han generado los resultados de desarrollo económico prometidos, pues no redujeron la desigualdad ni la pobreza, y la no conformidad social es aumentada. A la par con los movimientos sociales surgen nuevas corrientes de reflexión sobre el comercio, tanto nivel latinoamericano como mundial, que previene sobre las mentiras del libre comercio.

1. Críticas de Joseph Stiglitz

El premio Nobel de Economía, Joseph Stiglitz, fue crítico ya que bajo los tratados o acuerdos comerciales inversionistas o empresas pueden intentar querellas a los estados por no obtener los ingresos que esperaban o dejarlas de tener como consecuencia de cambios que impliquen leyes y reglamentos para resguardar la salud de sus habitantes o el medio ambiente.

Una demostración reciente es el caso de las grandes industrias de tabaco como la Phillips Morris, que demandó al sistema gubernamental de Uruguay debido a que mediante ciertas imágenes en las cajetillas, como las que ya se usan en Estados Unidos y México, intentan de prevenir a su población protegiendo a su entorno para que “no se maten fumando”, por los alto precio que afecta su organismo de salud.

Mediante el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), México podría ser demandado por los usuarios mediante el capítulo 11 y menciono que puede decaer lo mismo que Canadá. A diferencia, confirmo que Estados Unidos ha sido demandado en 13 casos y jamás ha perdido porque tenemos excelentes abogados que cobran un alto precio.

Los sistemas de negociación de los tratados comerciales, dijo, generalmente son ocultos y excluye a los congresos regionales y a la población porque la información se caracteriza por ser confidencial, igualmente que se realiza con la bomba atómica, aunque a largo tiempo terminen descubriéndose por las intromisiones como las de WikiLeaks.

Stiglitz, quien también fue líder de asesor del ex presidente Bill Clinton, señaló que, a pesar que en los tratados comerciales se confié que se reducirán aranceles y será de provecho a nivel mundial, en realidad se plantean intereses muy fuertes y con la integración mundial los tributos ya se han disminuido.

Stiglitz insiste sobre el TPP: Los tratados de libre comercialización no han sido acuerdos libres

El galardón de Economía suspendió el evento alagando el milagro del Perú. Aquí una síntesis de la reunión, en la que además intervinieron Óscar Dancourt, Martín Guzmán, y otros más.

El día viernes 9 de octubre se suspendió el evento alagando la sorpresa económica del Perú, reunión opcional organizada por la red Alternativa, delante de las acciones del Banco Mundial y de los Fondo Monetario Internacional. La suspensión se realizó

con el acto presencial del Premio Nobel de Economía 2001, Joseph Stiglitz, quien dio la exposición magistral 'Proposiciones y críticas en relación al porvenir de Latinoamérica: nuevas visiones para el crecimiento.

El ciudadano estadounidense se opuso a los regímenes económicos que se aplicaban en los años pasados en Latinoamérica y vislumbro que las políticas de limitaciones y reajuste no es un buen modelo para crear un crecimiento en una nación. Se refirió a la desigualdad en el País, de los sueldos mínimos, de las desventajas de nuestro sistema económico, hizo críticas al neoliberalismo y más que todo señaló los riesgos de lo que se hacía en secreto del Tratado de Participación Transpacífico (TPP, por sus siglas en inglés), que el País y otros 10 estados recién firmaban con EEUU.

La clausura del evento además se presentó Martín Guzmán, economista argentino y socio del grupo de estudios sobre "Macronoeconómicas Externas" de la organización por un Novedosa teoría Económica, orientada por Joseph Stiglitz, quien se refirió al papel que pueden tener los estados con relación al tipo de cambio real para lograr una diversidad en los esquemas productivos y de esa manera promover el crecimiento económico, y se basó en el contexto de su nación.

"Argentina se encuentra regresando al modelo de *stop and go*, de pare y siga. Sin embargo existían buenas preposiciones por muchas temporadas, no alcanzamos a obtener una modificación del modelo productivo. Esto crea una población que en deteriorado estado de sanidad y dónde altos líderes se resisten a los cambios necesarios".

Por su lado, el economista del Perú Óscar Dancourt acoto que en el transcurso de las décadas de los bonos (creados por los elevados costos de los minerales) no se supo implementar una adecuada política económica para evitar , como indico Stiglitz, el crecimiento de la desigualdad. "Estoy seguro de que las empresas mineras cancelan menos aranceles actualmente que yo de mis salarios. Este fue la segunda equivocación: perdimos la facultad de cobrar esos impuestos cuando eran elevados, y perdimos la facultad de repartirlos en donde se requería en su momento. Por eso el País está menos que todos sus vecinos en inversión en salubridad y en educación", enfatizó.

El ex asesor de Bill Clinton considera que el acuerdo evitara a la población el poder adquirir medicinas. Asegura que no es un acuerdo igualitario, mientras los estadounidenses no desvirtúen sus millonarios subsidios a la actividad agrícola. "El tratado no era indispensable".

El Tratado de Libre Comercio, TLC, ratificado entre Estados Unidos y Colombia “no es equitativo ni abierto” y hará más imposible permitir adquirir al colombiano las medicinas. Opinó ayer Joseph Stiglitz, con galardón Nobel de Economía en 2001 y asesor del ex presidente Bill Clinton. En debate con la cadena de radio Caracol, desde Nueva York, Stiglitz indico que al acuerdo lo llaman libre, pero si fuera así, se suspenderían subsidios de la agricultura de Norte Americana y las restricciones de tarifas que, por ejemplo, han ocasionado que las flores colombianas estén excluidas de Estados Unidos.

“Lo que sucede en realidad es que se les obliga a las empresas pequeñas de Colombia que aperturen sus puertas a la competitividad con las altas empresas multinacionales norteamericanas. No es una ventaja competitiva y, al mismo tiempo, como en el tema de la agricultura, los Estados Unidos no están siendo equitativo”, indico.

Para el Nobel, ni la economía en Colombia ni la estadounidense necesitan del TLC. “No se requiere. Uno de los inconvenientes es que dentro de estos acuerdos no hay gran cantidad de mercado como tal. Hay más que nada restricciones de inversiones y estatus de propiedad intelectual lo que será más imposible para los colombianos el obtener la medicinas que pueden ser de beneficio para sus vidas”, indico.

El TLC, pactado por los regímenes de Álvaro Uribe y de George W. Bush en noviembre de 2006, debe ahora ser reafirmado por los relativos congresos y Colombia espera que entre en vigor a inicios de 2008, a más tardar, a pesar de que el congreso estadounidense, liderizado ahora por los demócratas, ha impuesto una evaluación de los capítulos laborales y de medio ambiente.

1.1. La Farsa del Acuerdo Comercial del Pacífico

El TPP es un acuerdo para controlar las vinculaciones comerciales y de inversión de sus socios y realizar esto en representación de los más fuertes actores de negocios.

Luego de que pacto y ministros de Estados Unidos y otros 11 países de la Cuenca del Pacífico se concentraran el lunes en Atlanta con el fin de definir asuntos del radical nuevo tratado Estratégico Transpacífico de Asociación Económica (TPP), es un deber y se requiere realizar un estudio sobrio. El mayor tratado regional de comercio e inversión a lo largo de décadas no es lo que parece ser.

Se dirá mucho sobre la relevancia que tiene el TPP para el “liberalización comercial”. La verdad es que este es un tratado para controlar las vinculaciones comerciales y

de inversión de sus socios y para realizar esto en representación de los más fuertes actores de negocios de cada estado. No nos desvirtuemos: es claro el análisis de los esenciales temas pendientes, sobre los que los inversionistas todavía están regateando, que el TPP no se mueve como “libre” comercio.

Nueva Zelanda ha enfrentado manifestado apartarse del tratado por causa de la manera en la que Canadá y EE UU controla el mercado de los productos lácteos. Australia no está conforme con la manera en la que EE.UU y México controlan el mercado del azúcar. Y, EE UU no está conforme con la manera en la que Japón controla el mercado del arroz. Estas áreas industriales están acompañados por significativos bloques de electores en sus correspondientes países. Y, ellos significan sólo la cima del iceberg en relación de cómo el TPP aplicaría un programa que, en los sucesos, se llevaría a cabo en contra de la libre comercialización.

Para comenzar, piense lo que haría el tratado en cuanto a expandir los derechos de propiedad intelectual de las inmensas empresas farmacéuticas, tal como pudimos ver al leer partes del texto de negociación que se han entrometido al exterior. Los análisis económicos demuestran que son evidente las razones por las que tales obligaciones con la propiedad intelectual conllevan, en el mejor de los casos, a que la investigación farmacéutica sea frágil. En los sucesos, existe prueba de que ocurre lo opuesto: cuando el Tribunal Supremo no validó la patente de Myriad sobre los genes BRCA, ello tendió a una amplitud rápida de la innovación, lo que a su vez resultó en más eficaces pruebas de reconocimiento a menores precios. Ciertamente, las disposiciones del TPP van a limitar la competitividad libre y aumentara los valores que pagan los usuarios en EE.UU. y a nivel mundial —esto se refleja en un dilema para el libre intercambio comercial.

El TPP controlaría el mercado de productos farmacéuticos mediante de una diversidad de sostenibilidad arcanas modificaciones en las reglas, sobre áreas tales como “la relación de patentes”, “la exclusividad de los datos” y “los productos biofarmacéuticos”. La consecuencia de esto es que a las empresas farmacéuticas se les otorgaría pasar más tiempo prácticamente —y algunos casos indefinidamente— sus monopolios de medicamentos patentados, así como continuar fuera del comercio a medicamentos genéricos más económicos y de impedir, durante muchos años, la entrada de nuevos medicamentos por parte de las competencias “biosimilares”. Esta sería la manera como el TPP controlaría el mercado en lo que tiene que ver a la industria farmacéutica, si EE.UU. logra su objetivo.

De la misma forma, se debe pensar cómo EE.UU. espera hacer uso del TPP para controlar el mercado en la esfera de la industria tabacalera. Durante décadas, las industrias de tabacos con su centro en EE.UU. han utilizado procesos de adjudicación para inversores internacionales, mismos que fueron implementados a través de tratados similares al TPP, para enfrentar las regulaciones dirigidas a impedir el tabaquismo, un fenómeno que perjudica a la salud pública. Bajo estos mecanismos de arbitraje de oposiciones estado- inversor (ISDS, por su denominativo en inglés: investor-state dispute settlement), los empresarios extranjeros adoptan nuevas regulaciones para demandar a los estados nacionales en arbitraje privado relacionados en casos de que se constituyan reglamentos que ellos evalúen como un instrumento que rebaje la rentabilidad deseada de sus inversiones.

Los objetivos empresariales internacionales impulsan la utilización de los sistemas ISDS, cuando ello sea requerido, con la finalidad de defender los derechos de propiedad donde no se aplica la ley y no se ve tribunales confiables. Pero esa manifestación no tiene ningún sentido. EE.UU. está buscando el logro de aplicar el mismo instrumento en el caso de un mega-tratado parecido con la Unión Europea, la Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión, a pesar de que existen pocas consideraciones sobre la efectividad del sistema jurídico y de tribunal de Europa.

Con toda seguridad, los inversores –independientemente de donde estén localizadas sus bases principales– deben tener un resguardo frente a la expropiación o las regulaciones excluyentes. Pero, los ISDS van por encima al deber de compensar a los inversores por pérdidas de dinero que se desea obtener y puede tener y se ha implementado inclusive cuando las normas no son discriminatorias y las ganancias se alcanzan ocasionado problemas a la sociedad.

La empresa conocida anteriormente como Philip Morris está actualmente procesando casos de este tipo en contraposición a los regímenes de Australia y Uruguay (que no es un miembro del TPP) debido a que estos gobiernos obligaron a que los cigarrillos contengan etiquetas de advertencia. Hace unos años, Canadá, bajo el perjuicio de una demanda similar, se detuvo en introducir la utilización de una etiqueta de advertencia que tenía un buen resultado análogo.

Dada la capa del misterio que invade a las negociaciones del TPP, no está definido si el tabaco quedaría fuera de algunos temas de los ISDS. De cualquier forma, el tema más extenso sigue siendo el mismo: dichas disposiciones hacen que sea imposible para los estados realizar sus actividades básicas, es decir, resguardar la

salud y seguridad de sus habitantes, asegurar la estabilidad económica y resguardar el medio ambiente.

No debería impactar a la sociedad que los tratados internacionales de EE UU originen mercado controlado en lugar de libre comercialización.

Figúrese lo que hubiese ocurrido si estas disposiciones estuvieran establecidas cuando se conocieron los efectos dañinos del asbesto. En lugar de cerrar las puertas de los fabricantes y de imponerles a resarcir del daño económico a quienes lo padecieron, bajo las disposiciones de los ISDS, los estados hubiesen tenido que cancelar a los fabricantes para que estos mismos no les quiten la vida a sus habitantes. Los participantes hubiesen sido gravados por doble partida; en primer lugar para pagar por los problemas a la salud causados por el asbesto, y en segundo lugar para pagar a los fabricantes por haber perdido ingresos cuando el estado participo con el fin de regularizar un producto dañino para la salud.

El Nobel de Economía clausuró el evento Desmintiendo el milagro peruano. Aquí un resumen de la jornada, en la que también participaron Óscar Dancourt, Martín Guzmán, entre otros.

El estadounidense criticó las políticas económicas aplicadas durante el pasado en América Latina y resaltó que las políticas de paciencia y reajuste no son la manera idónea para crear crecimiento en un país. Habló de la iniquidad en el Perú, de los bajos salarios, de la desaceleración de nuestra economía, criticó el neoliberalismo y sobre todo alertó de los peligros del secretísimo Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP, por sus siglas en inglés), que el Perú y otros 10 países acaban de firmar con EEUU.

Por su parte, el economista peruano Óscar Dancourt recordó que durante las épocas de bonanza (generado por los altos precios de los minerales) no ha sabido establecer una óptima política económica para impedir, como señalo Stiglitz, el incremento de la desigualdad. Estoy confiado de que las empresas mineras pagan menos aranceles hoy que yo de mis salarios. Ese fue el segundo error: perdimos la facultad de cobrar esos tributos cuando eran elevados, y perdimos la facultad de repartirlos en donde se requería en su momento. Por eso el Perú se ubica menos que todos sus vecinos en inversión en salud y en educación, enfatizó.

De forma fácil esta teoría nos dice que un país enviara al extranjero las mercancías para los cuales tiene recursos naturales en grandes cantidades o si tiene abundancia de un elemento productivo como el capital, exportaría bienes intensivos en este elemento de producción.

Este esquema asumía una competitividad perfecta (bienes homogéneos) y economías de escala permanentes (el precio unitario no se rebaja por altas escalas de producción). Esto resultaría en que cada región se especializaría en una determinada cantidad de bienes y los demás estados en bienes diferentes. Sin embargo, la realidad era diferente: por ejemplo, algunos estados intensivos en capital comercializaban productos parecidos entre ellos cuya producción es intensiva en capitales (autos, ropa, etc).

2. Críticas de Paúl Krugman

Paul Krugman asegura que parte del mercado internacional, especialmente el comercio entre naciones similares (por ejemplo, con mucha capacidad de capital), es explicado por la presencia de la competencia imperfecta y de economías de escala en aumento. La competencia imperfecta como la competencia monopolística confiere que estos estados elaboran bienes parecidos pero que se diferencian (bienes no homogéneos).

Las economías de escala quiere decir que, un costo menor unitario por producción en cantidades grandes; se refiere a la producción en elevadas cantidades a escala global sería más productiva. De esta forma industrias que elaboran bienes semejantes en diferentes estados competirán unas frente a otras.

Por ejemplo tenemos los sectores de los autos hechos en EE.UU., Alemania, Japón, Corea, etc. o aviones Air Bus (Alemania - Francia) y Boeing (USA). La nueva teoría pretende solucionar a diferentes preguntas tales como ¿cuáles son los resultados del libre comercio y la integración económica mundial en los países y su mejora?, ¿Cómo se explica la urbanización mundial y la afluencia de la producción?, ¿por qué cada vez más ciudadanos migran a las extensas ciudades mientras que los territorios rurales se van despoblando? entre otras.

Igualmente, con relación a la crisis económica y sus efectos y a las problemáticas de las naciones europeas como España, Italia, y Portugal, Krugman ha defendido planes que van en contraposición de la “inteligencia convencional” como la llama el conglomerado economista y que se consideran muy disyuntivas.

La gran parte de los economistas, quienes están en pro de la “inteligencia convencional” piensan que países como España o Portugal están en crisis en parte por el inmenso gasto público y los consecuentes default fiscales. Estos déficits reflejarían una penalización de los comercios de capitales por ende los déficits

fiscales y el aumento de la deuda para poderle prestar resultarían eventualmente en una carencia de pago de la deuda y en una próxima crisis por endeudamiento.

Ello significaría a su vez que los inversionistas oferten los elementos de deuda, una decaída en su valor y en resultado un incremento de la tasa de interés con la cual estos países se pueden financiar en el porvenir.

Las respuestas pasarían por rebajar los default fiscales bajando los costos y/o aumentando los aranceles. Esto haría que los empresarios y entes económicos en general verían de manera importante el porvenir de la economía y eventualmente regresarían la “seguridad “ y “las inversiones”.

Para el Premio Nobel no está asegurado que esto sea así, manteniendo además que lo que se puede ver empíricamente no estaría en pro. Para Krugman esta “confianza” no es totalmente real. Al contrario, asegura el economista, se debe aumentar el gasto público con la finalidad de reacomodar las incertidumbres creando y sosteniendo una demanda y los equilibrios del déficit fiscal gradualmente conforme se va creando una más alta “confianza”.

En resumen tendremos una mejor oferta, PBI y trabajo mediante del el reingreso de las inversiones. Por lo que se traduce en rebajar el gasto público y el gasto social constantemente siendo esto vulnerable para los habitantes de una nación.

En particular esta idea sobre el gasto público es muy disyuntiva. Uno puede estar en apoyo o en contraposición de sus ideales 3, pero indudablemente es uno de los buenos y más provechosos economistas de nuestra temporada y sus ideales como la de cualquier ciudadano merecen especial cuidado y compromiso. El Perú debido a ESAN tendrá la fortuna de oírlo por primera vez después de tener el Premio Nobel de Economía. Estaremos en cuenta.

Krugman colaboro a instaurar la nueva teoría del comercio exterior. La tesis clásica afirmaba que el mercado en el intercambio de los bienes que cada uno de los estados fabricaba por su fuerte gama de competitividad. Krugman incrementa un esquema que muestra que los estados también comercializan bienes parecidos porque se beneficia de la variedad de atracciones que tienen los consumidores y las economías de escala, explica Federico Steinberg, investigador del Real Instituto Elcano. Además, afirma que hay situaciones en el comercio que suceden por casualidad (los accidentes históricos) y eso puede determinar donde se implanta la producción.

Este galardón reviste la perspectiva del economista que estudia la actualidad y está responsabilizado políticamente, apunta Steinberg. Y es que, como él mismo se evidencia, en los últimos años su fase de investigador político ha adquirido espacio al estudio y ahí ha dado enfatizado su gran negativa a las políticas del Gobierno Bush. “Vamos a decirlo así, el Nobel se ha otorgado a muchos intelectuales y la gran parte de ellos se contraponen a Bush”, afirmaba ayer en la ronda de preguntas de la prensa.

Un hecho que le ha tomado elevados adeptos y una cantidad parecida de críticos y que en cuenta arriba no ha sido tomada en cuenta por el jurado del Nobel.

Krugman, galardonado por unas actividades que realizó hace treinta años, es un potente analista del neoliberalismo económico y de la escasa regulación y vigilancia de los comercio, el inicio para muchos de la reciente problemática financiera. A interrogantes de la nación por videoconferencia, Krugman rechazó connotaciones políticas indirectas en el premio pero sí la aceptación de la tendencia imperfecta de los comercios, su gran ofensiva.

Krugman en ningún caso ha dejado de demostrar sus consideraciones demócratas y su apoyo a Hillary Clinton en la ruta por la nominación. Y eso que, con 29 años, formó parte del Consejo Económico Asesor de la Casa Blanca con el republicano Ronald Reagan en la presidencia.

Simplemente identifica su labor emprendedora en el crecimiento de las teorías novedosas del mercado mundial y la geografía en la economía.

La teoría clásica del comercio exterior, fundada por David Ricardo a principios del siglo XIX y ampliada, entre otros, por Paul Samuelson y Bertil Ohlin (anteriores ganadores del Premio Nobel), sostiene las mejoras ligadas con el mercado mundial entre estados que son diferentes en su capacidad de producción.

Es natural y provechoso que países relativamente con grandes producciones en ciertos recursos competitivos se especialicen en la elaboración de productos que utilicen esos recursos progresivamente. La visión empírica señala, sin embargo, que los altos movimientos de comercio mundial suceden entre países abundantes y con parecidos niveles relativos de recursos para la producción que intercambian productos relativamente similares (automóviles, productos electrónicos,). ¿De dónde resulta entonces el beneficio de la especialización?

En los últimos de los años 70 y comienzos de los 80, Krugman revolucionó el campo de la economía mundial al impulsar una nueva teoría para explicar el

modelo de integración mundial. Su teoría se enfoca en dos definiciones básicas: la heterogeneidad o variedad de preferencias entre consumidores y la existencia de economías de escala productiva. El primer elemento explica por qué, dentro de una empresa (por ejemplo, la del automóvil) las industrias deciden brindar diferentes variedades (o modelos) de un mismo producto comercial.

El segundo elemento concentra el hecho de que la producción de cada una de estas diversidades se termine acumulando en un estado o región. El fin es un mundo donde los estados no se dedican a ampliar sus conocimientos y calidad en la industrialización, sino en particulares diferencias dentro de cada empresa.

Además de deducir por qué el mercado internacional entre estados con similar potencial de producción puede ser provechoso, la teoría de Krugman también analiza el hecho de que una porción muy relevante del intercambio mundial ocurra entre los estados más avanzados del mundo, algo que la teoría tradicional escasamente puede explicar. Durante la temporada de los 80 y con la ayuda de Elhanan Helpman (mi colega en la Universidad de Harvard), Krugman evaluó las consecuencias de esta nueva teoría del comercio para otros asuntos fundamentales en Economía mundial, como el modelo apropiado de políticas comerciales o el inmediato avance de las organizaciones multinacionales en la economía internacional.

En la temporada de los 90, Krugman se fijó que los mismos elementos que explican la ubicación de la producción mundial son significativos para comprender la redistribución de las operaciones económicas dentro de un estado.

De igual forma que su teoría de comercio global, la “novedosa geografía económica” ampliada por Krugman también se enfoca en la presencia de economías de escala de productividad, pero se basa en la relevancia de los gastos de transporte y la fuerte dinámica del trabajo entre zonas.

La interrelación de estas potencias hace comprender la urgencia de altos centros de producción (que uno podría entender como ciudades), donde los empleados (en tanto que usuarios) aprovechan de estar próximo del centro de producción, mientras que las empresas (y sus empleados) aprovechan de un mejor nivel de demanda que otorga una mayor explotación de las economías de escala.

Según Krugman. Los comercios internacionales entran en competencia no solo por la abundancia de los factores de producción básicos, sino por el acogimiento y procesamiento de nuevos instrumentos constitutivos de los factores como son los relativos al capital y a la mano de obra, en lo pertinente al nivel de estudio, preparación,

calificación y especialización, así como a la absorción de tecnologías pertinentes al control de los fenómenos macroeconómicos que influyen en la apreciación de los capitales financieros, reflejados en mecanismos e instrumentos que ayudan a compensar los movimientos de caja y hacer realmente competitivas las economías mundiales, inclusive las de naciones con pocos factores productivos según la consideración tradicional, pero con fuertes factores novedosos que se reacomodan dentro de la clasificación de los elementos a la veracidad de la posmodernidad económica, extendiendo la esfera de la definición de la teoría económica en lo concerniente al comercio exterior.

Seguidamente se estudian las contribuciones del premio Nobel Paul Krugman, producto de sus análisis referente de los modelos comerciales y la ubicación de la función económica, enmarcada en tres artículos, según la Real Academia Sueca de la Ciencia: uno de 1979, donde hace alusión al reconocimiento la gente inteligente “otro” de 1980 donde añade el concepto de mercado regional y otro de 1991, donde se entrelaza el concepto de economías de escala. De donde parten las teorías de Krugman del Nuevo Comercio y la Teoría de Geografía Económica.

La Nueva teoría del comercio formulada en 1979, permitió elevar la explicación del economista británico David Ricardo, vigente desde comienzos del siglo XIX, que minimizaba el mercado internacional a las variaciones entre naciones básicamente. Estas afirmaciones de Ricardo, se reacomodaron en las décadas de los 20 y los 30 del siglo XX por parte de los suecos Eli Heckscher y Bertil Ohlin, que a su vez fueron insuficientes para detallar la dominación constante del comercio mundial por países con situaciones parecidas y que a su vez elaboraban los mismos productos, (EFE Estocolmo, 2008).

Por su parte Krugman creó su teoría comenzando por el concepto de las “economías de escala” mediante el cual a más altas cantidades de producción, son menores los costos, que a su vez permiten la venta de productos, beneficiando a los usuarios. La interrelación de los mencionados planteamientos concluyó en la planificación de la especialización y la producción a gran nivel con menores costos y ventas diversificadas, denominándose la teoría de la “nueva geografía” económica, originada desde 1979 por el mismo nobel y expandida posteriormente.

Menciona además que la economía de intercambio se caracteriza por la libre compra y venta de productos que tienen ventajas comparativas, es accesible, mientras el capitalismo es monopolístico y predominante.

Este último, para poderse incrementar se respalda sucesiva o simultáneamente en el mercado, en el afán, en el comercio a extensa distancia, en el cargo administrativo y en el territorio, valor confiable y que, por agregar, mucho mayor de lo que se cree, confiere un claro prestigio de frente a la misma ciudad (Braudel, 1984; citado por Rodríguez, 2001).

La apertura de comercialización mundial vista como un proceso de desarrollo de potenciales productivos a lo largo de la historia de la humanidad, es la etapa actual del crecimiento capitalista global, con un aspecto geográfico que tiene un carácter geopolítico, en donde los mapeos circulan en términos de fuerza , y la base de éste es la disponibilidad para proyectarse a extensas distancias; por eso en el mundo global , la protección de las diversas economías se ejecuta en los cuatro partes del mundo.

Al evaluar el nuevo mercado internacional en un esquema mundial, nos conlleva necesariamente a señalar la teoría de la dependencia, como estudio social y político porque se origina de la utilización de una posición dentro del proceso internacional como elemento determinante en las vinculaciones de fuerza y términos de intercambio. En estas condiciones son claros los aspectos como el intercambio no equitativo, los resultados adversos de la inversión privada extranjera y la desvirtuar economía capitalista de la esfera debido a las modificaciones en los modelos de consumo dirigidos por los comercios globales.

El volumen espacial surge como referencia de la globalización, como la definición de los nuevos modelos geográficos, como consecuencia de un mundo sin fronteras de intercambio.

En este nivel, las variantes espaciales relacionadas a ubicación de la producción, los movimientos comerciales y los aspectos sociales, políticos del crecimiento, son cada vez más influyentes para que una zona pueda incrementar ventajas comparativas beneficiándose su productividad.

El aporte de elementos de una región cada vez son más afectados por fuerzas exógenas, por lo que para proporcionar un crecimiento regional de competencia y equilibrado, se requiere la creación de nuevas experiencias que debe ser orientada y desarrollada desde la visión de estados región y relaciones a flujos económicos mundiales, en palabras de Porter, crear mundialmente y actual regionalmente, para lo cual se necesita reconocer las áreas económicas que han creado máximas ventajas competitivas enfocadas en una diferenciación , para poder promoverlos , teniendo como fin crecimiento Regional.

2.1. La Problemática Actual del Comercio Internacional

Para académicos y estudiosos en economía mundial, el comercio internacional se basa en la teoría Ricardiana, la cual establece que los ingresos dependen de la diferenciación y el afianzamiento es apreciable siempre y cuando no se alcance el extremo de imponer las posiciones ventajosas y privilegiadas en el concepto de la ventaja absoluta, porque en el avance de los comercios la preferencia no es posible. Estas afirmaciones son opuestas a Ricardo porque si bien él define la ventaja comparativa en su esquema, acepta que con el comercio internacional todos los estados tienen mejoras y por consiguiente los factores integrantes aprovechan sus estatus, porque el mercado no radica en la redistribución de las ganancias según lo particular, luego no crea diferenciación o da paso a que unos tengan ventajas sobre los otros.

Hoy día, estas teorías se acogen desde la definición de integración global, que para el Banco.

Mundial es vista, como un cambio generalizado que está revolucionado a la economía internacional, una modificación que se observa en relaciones internacionales cada vez más avanzadas y profundas del comercio y las finanzas y la promoción universal hacia el libre comercio y los mercados de capital por la gran globalización, y por un cambio tecnológico que está fraccionando con rapidez las restricciones que impiden el comercio mundial de productos y servicios y el flujo de capital (BancoMundial, 1998). Esta gran globalización de los procesos económicos (producción, inversión, comercio y finanzas), políticos y culturales, dan como fin una rápida interdependencia a nivel internacional y la creación de poderes y acciones que tienden a sobrepasar la capacidad de ejercer acción por los gobiernos y de los participantes tradicionales condicionando evidentemente sus intervenciones (Sáenz, 1998), como tal, refleja sin lugar a dudas un factor complicado que impacta de distintas formas a todos los estados del planeta en los ámbitos económico, político, social, cultural, ambiental y tecnológico. Actualmente existe gran temor a todo contexto, debido a que la internacionalización económica está creciendo el poder de los comercios y rebajando el de las regiones, lo que hace cada vez más necesario pactar nuevas reglas de juego para el comercio mundial, puesto que el paso de la ayuda al problema en las relaciones comerciales globales obedece a intensos cambios en la armonización de poderes dentro del proceso económico y político mundial , y cómo los principales países se están reacomodando a dichos cambios.

Lo anterior conlleva a pensar respecto de sí ¿La Teoría del nuevo comercio y geografía económica de Paul Krugman, modifica aspectos no asertivos de teorías del comercio internacional, expandidas a través del tiempo en la economía, y establece correctivos que demuestran la tendencia real del comercio internacional en el marco del mercado global?

Los miembros del grupo de investigación en Finanzas y seguridad social abordan el asunto desde un estudio realizado a la obra de Paul Krugman Investigación que fue conocida con el premio nobel de Economía, por esta razón se llevó a cabo una investigación y recopilación de datos, acerca de los crecimientos teóricos del comercio internacional a través de los tiempos, así como de los crecimientos conceptuales y efectos producidos por la integración global, nuevos temas, definiciones y muestras empíricas que se relacionan con las variables culturales, económicas y sociales y como estas generan cambios en la nación y la región.

Posteriormente se estudia las contribuciones del premio Nobel Paul Krugman, producto de sus análisis acerca de los modelos comerciales y la ubicación de la operación económica, enmarcadas en tres artículos, según la Real Academia Sueca de la Ciencia: uno de 1979, donde hace referencia al conocimiento la gente con sabiduría otro de 1980, donde recoge el concepto de comercio regional y otro de 1991, donde recoge la definición de economías de escala. De donde parten las teorías de Krugman del Nuevo Comercio y la Teoría de Geografía Económica.

3. Críticas de Samuelson y Dornbusch

La teoría constituye que los países deben generar una especialización en los productos y servicios que está en la disponibilidad de generar de manera mayor calidad y a su vez obtener de otras economías aquellos que genera con menor calidad, la producción prácticamente gira progresivamente por la apertura comercial, es decir que la teoría de Ricardo asume que los consumidores en cualquier parte del mundo están en disponibilidad de obtener más bienes sin barreras comerciales. Hay economistas teóricos que debaten las generalidades ricardianas argumentan que, en el mundo realista, existe gran cantidad de bienes, pero también hay limitaciones por el transporte, por los costos de intercambio, las volatilidades cambiarias, los rendimientos marginales con poco crecimiento de la especialización y la tecnología y los cambios activos . Son aspectos que han creado dudas en la teoría no en particular de las diferenciación de bienes y servicios, sino de las incertidumbres de mercados abiertos (Dornbusch, S Fischer y Samuelson 1977), argumentos

afianzados en los enunciados de la “nueva teoría del comercio” la cual comprende que la producción en declive de la especialización se crea por las economías de escala.

La suposición de la expansión de los componentes financiero y tecnológico como mecanismos integrantes de los factores de productivos que aportan a reconocer un estado comparativo y activo, también se soporta en el esquema de factores específicos avanzados por Paul Samuelson y Ronald Jones (Samuelson y Right, 1971), quienes afirman que existen factores de producción además al trabajo y que éste se mueve entre los otros sectores, llamándose “factor móvil”, en lo que respecta a otros factores llamados “específicos”, es decir el trabajo forma parte de varias áreas económicas, mientras que el suelo y el capital, tan sólo se utilizan en la generación de un solo producto. Considerando el sistema cabe determinar en cuánto sube la producción, cuando el trabajo se mueve de un sector económico a otro, llegando a las definiciones de “producto marginal del trabajo”, rendimientos decrecientes y “frontera de posibilidades” o “curva eficiente”, estos conceptos que señalan cómo circula la producción cuando el factor trabajo fluye (Krugman, 2004).

Michael Porter, de la escuela de negocios de Harvard, en 1990 publicó un estudio basado en la claridad empírica de 100 empresas localizadas en 10 países diferentes y las manifestó en el libro *The Competitive Advantage of Nations*, en el cual expone las causas del logro de metas y de fracasos de organizaciones, según las competitividad internacional, es decir por qué un estado tiene éxito internacional en una empresa particularmente, y manifiesta que son cuatro los caracteres: el implemento de factores, las especificaciones de la demanda, las empresas conexas y las planificaciones, la estructura y la competencia de las industrias. A estos factores los llamo los “Componentes del Diamante” y mantuvo que el logro de metas va en relación directa a la vinculación entre todos los componentes.

Además, plantea que hay dos elementos muy radicales que afianzan la teoría y son: la innovación y el gobierno (Porter, 1990).

Porter considera profundamente las características de los factores de producción, identificando ventajas comparativas y niveles entre los factores, haciendo diferenciación entre los factores básicos (recursos naturales, clima, localización, topografía, y población), y los factores de acción (mano de obra calificada, conocimientos tecnológicos). A estos les dio gran valor y sostuvo que son los de más relevantes para la determinación de la ventaja competitiva, porque él cree son bienes de la inversión tanto de la misma industria como de terceros, e inclusive

del estado. A lo respectivo se plantea que, si los factores básicos son frágiles, un país con empresas competitivas, para asegurar su posición ventajosa, destina más capital a los factores fundamentales, con el fin de beneficiarse de la ventaja competitiva que se tiene. Con esta inversión basándola hacia la tecnología de nivel, se alcanza el posicionamiento de una empresa y se desarrolla en el reconocimiento de la ventaja comparativa en un sector que la reconoce como de gran competencia dentro de un comercio sostenido, avanzado y con buen funcionamiento (Hill, 2006).

Adoptando la idea fundamental objeto de la presente investigación, la circulación de los factores de producción es verdaderamente una ventaja competitiva, cuando estos se usan nuevas tecnologías en base al capital y específicamente al capital financiero, porque estos movimientos de capital entran rápidamente a la corriente monetaria con efectos de corto plazo en la balanza de pagos y en tasa de cambio, más no en la circulación de la producción (Appleyard y Field, 2003).

En conjunto a lo mencionado el soporte teórico que confiera la asimilación tecnológica financiera transforma en un mercado de calidad y buen funcionamiento en los factores de producción, mediante la supervisión del riesgo de mercado y del riesgo financiero, manteniendo los precios y haciendo más competitiva una industria dentro del ámbito a que pertenece. Esta es la teoría de Black and Scholes que hace énfasis al aumentado reconocimiento del rol fundamental que provee el control del riesgo, innovando financieramente en los comercios internacionales de capitales, hasta el grado que las amenazas básicas se pueden deshacer dando cabida a los llamados mercados derivados, y a su vez rebajando las cantidades de capital que los agentes intermediarios deben tener para enfrentar a las variaciones y a los efectos negativos del mercado (Stephen, 2002).

Por último es resaltante señalar la teoría relativa a la estabilización de los precios de los commodities, planteada por Joseph Stiglitz, premio Nóbel de Economía 2001, quien sostiene que los comercios porvenir son un instrumento para el equilibrio de los precios, sin que ello discrimine los impactos de la oferta y la demanda.

Otra teoría de Stiglitz, por la cual recibió el premio Nóbel, fue la concerniente a la Información Asimétrica en los Mercados, exponiendo que los intermediarios del comercio no manejan toda la información de forma exacta, y veraz, razón por la cual se necesita de una intervención del estado, controlando políticas para concientizar y distribuir los mercados, suprimiendo los monopolios, los carteles, los tratados de precios, la desviación de información y otras estrategias que atiende por el bienestar de compran y venden (Stiglitz, 1981).

Paul Krugman obtuvo el premio Nobel por sus estudios relativo de los modelos de mercado y la ubicación del ejercicio económico, enunciando en tres artículos, según la Real Academia Sueca de la Ciencia: uno de 1979, otro de 1980 y otro de 1991.

De ahí prosiguieron las teorías de Paul Krugman y el nuevo Comercio Internacional.

La “Nueva teoría del comercio” instaurada en 1979, he dado paso para que se pueda superar la deducción del economista británico David Ricardo, vigente desde comienzos del siglo XIX, que disminuía el comercio global a las variaciones entre naciones más que todo. Esas afirmaciones de Ricardo, se perfeccionaron en las

décadas de los 20 y los 30 del siglo XX por parte de los suecos Eli Heckscher y Bertil Ohlin, que a su vez fueron insuficientes para determinar la imposición constante del comercio mundial por estados con condiciones parecidas y que a su vez producían los mismos bienes (EFE, Estocolmo 2008).

Por su lado Krugman instauro su teoría partiendo de la definición de las “economías de escala” a través de la cual, a más altos niveles de producción, menos serán los costos, que a su vez permiten la oferta de bienes, dando provecho a los consumidores. La interrelación de los mencionados planteamientos termino en la realización de la especialización y la producción a más alto nivel de producción con menos costos y oferta variada, denominándose la teoría de la “nueva geografía” económica, creada desde 1979 por el mismo nobel y ampliada posteriormente.

4. Amartya Sen - Desarrollo y Libertad

Señala la presencia de dos escuelas de pensamiento económico, que se pueden diferenciar entre otros temas en la identificación que tienen del crecimiento. Así mientras para algunos la vía hacia el crecimiento está lleno de inconvenientes, es fuerte de continuar y no reconoce ningún tipo de desviaciones para todas las partes, no discrimina en absoluto la existencia de la liberalización ni aquellos elementos de carácter sociales en la ruta a continuar hacia el crecimiento, antes bien, los adopta también parte que participa de dicha vía.

El papel que juega la libertad cuando hablamos de desarrollo. Por una parte, se sostiene radicalmente la significancia intrínseca de la libertad de cada individuo en tanto que parte dependiente del crecimiento de un individuo siendo por consiguiente la libertad un objetivo en sí misma si queremos alcanzar a un grado desarrollo completo, y no solamente basado en un elemento, como por ejemplo el PIB. Pero, además, Se expresa el análisis posterior de como las libertades personales son

además buenos y eficaces medios de lograr el crecimiento. Define que son dos puntos de ver distintos, pero complementarios ambos, dado que le conllevan a representar el libro según las definiciones de la segunda escuela de pensamiento.

Se describe la libertad como medios o más aun de las libertades como medios ya que Amartya Sen diferencia entre cinco clases de libertad:

- Las libertades políticas, o todas esas facultades de las personas para interferir en el control de su sociedad, como las capacidades de expresión, reunión, elección, o crítica.
- Los servicios económicos, o los derechos de un individuo a utilizar sus recursos de capital y prosperar. Aunque al analizar los derechos económicos sólo se tiene en consideración en particular su incremento o reducción global (en toda la sociedad), tienen altas relevancias también los temas relacionados con la distribución de los recursos económicos , así como la interrelación con el mercado financiero.
- Las opciones sociales, o todos esos servicios (públicos) que brinda una sociedad para el bienestar individual de las personas que la integran, como la educación. Para Sen, éstas tienen también la importancia agregada de relacionarse potentemente con muchas otras libertades, ya que, por ejemplo, el analfabetismo, además de la carencia de educación, radica el no poder integrarse, entre otros asuntos, de los servicios económicos, o el no tener la capacidad de hacer valer los derechos políticos de un individuo.

La seguridad de transparencia, que interviene en el nivel de confianza que demostraran las personas en sus relaciones mutuas y con el entorno que los rodea. Se refiere sobre todo a a manifestación (y aprovechamiento libre) de la información y a la manipulación económica de empresas y organismos.

- La confianza protectora, para cooperar con los más susceptibles por cualquier causa a sobrevivir y prosperar en su entorno de vida.

Todas estas libertades se interrelacionan entre sí como medios para alcanzar el desarrollo. Así, aunque el desarrollo económico se puede ver como un buen medio para aumentar la renta privada, Se indica que también un desarrollo económico potente puede servir para fortalecer las demás libertades, especialmente quizás la confianza protectora y poder aprovechar los beneficios sociales, de manera que se alcance un crecimiento más alto en volumen y en libertades, además de en renta. Para dar un ejemplo de la situación, el autor menciona que los países asiáticos que

más se han desarrollado económicamente en los últimos años tenían un enfoque muy resaltante de ciudadanos educadas y con conocimientos, lo cual no ha hecho sino fortalecer el desarrollo de dichos países. (A este argumento le sirve como contraposición a lo que manifiestan muchos de que el desarrollo individual es relativo de los países de mayor nivel económico exclusivamente). Justamente es evaluado dos naciones asiáticas, China e India, similares por su situación de “en miras de desarrollo”, por su enorme población, y por su actual apertura económica, como Se ve afirmado en sus argumentos anteriores: si china ha alcanzado unos resultados tan elevados a los de la India en su sistema de libre mercado es porque disponía con una población mucho más preparada (y en mayor volumen) que la India. A pesar a que en China lo que carece es de las libertades políticas mencionadas anteriormente, Se demuestra así que muchas libertades (y las desigualdades dentro de la propia India) son puntos en el crecimiento económico.

5. Milton Friedman - Pensamiento Económico

Ya hice ver que Friedman es un auténtico defensor del libre comercio, que desarrolló sus ideas al respecto en muchos lugares, pero mayormente en sus obras de manifestación (1962a, 1972b, 1980, 1984) y en sus muchos artículos en revistas no especializadas. El fundamento de su actitud es tanto ideológico como científico y empírico: el intercambio comercial es, de hecho, el medio más óptimo de que disponemos para la asignación de recursos, para incrementar el nivel de vida de las poblaciones, para fomentar la selección, diversificación y óptimas condiciones de vida , y para reafirmar la libertad.

El mercado es un medio para atraer la cooperación de todos en la producción, es decir, en la satisfacción de necesidades ajenas. El intercambio comercial es también un elevado transmisor de información (mediante de los precios), con el coste más bajo posible en cada caso. El mercado garantiza también la libertad, porque suprime discriminaciones por razón de raza, lengua, religión, ideas políticas, etc. Y es una garantía de libertad política, porque permite a cada uno mantener sus ideas, sin necesidad de llegar a un consenso previo a la negociación de precios y

producciones. Por tanto, el mercado reduce las tensiones en la estructura social. De ahí su recomendación de utilizar el mercado siempre que sea posible. En concreto, el crecimiento del gobierno resulta incontenible, si no se le pone coto desde fuera (1984). Friedman prodiga sus ejemplos sobre esto en todos los campos imaginables (1980, 1984).

Friedman sostiene que la libertad en la economía es una parte, y parte importante, de la libertad personal y política. Por eso se interesa por la dispersión de la facultad, independientemente de su naturaleza: las mejores intenciones no aseguran ni mejores resultados ni libertad. El gobierno, cuando interfiere, no sólo coarta la libertad individual, sino que también es presa fácil de los grupos de intereses. Y, al hacerlo, fomenta el uso futuro de la presión política.

¿Qué rol tiene el gobierno, en el pensamiento de Friedman? No es nulo, pero sí mínimo. Siguiendo a Adam Smith, Friedman sostiene como actividades suyas el resguardo de las personas contra la fuerza interna o externa (labores de la policía y el ejército, esto es, monopolio de la utilización legítima de la fuerza), el establecimiento de las reglas que se aplican en la sociedad, su interpretación, reformas y acción (labores del Parlamento y de los jueces), y el impulso de bienes del estado que el mercado no puede ofrecer. Y agrega a esta otra: la protección de los indefensos (niños, dementes, etc.), que quedan excluidos de los instrumentos del mercado. La defensa del libre mercado implica la oposición al poder de monopolio, que Friedman ve casi siempre ligado a alguna intervención del Estado (tarifas, ordenaciones y reglamentaciones, controles de precios, autorizaciones, etc.). Con frecuencia pone ejemplos de actuaciones casi monopolísticas, cuyos efectos negativos denuncia. Así, los impuestos sobre beneficios mueven a las empresas a reinvertir sus ganancias, adquiriendo con ello mayor tamaño y poder.

Los sindicatos son un monopolio de la mano de obra (con protección estatal), cuyos efectos se manifiestan en un aumento de los salarios de los trabajadores sindicados, pero también en un aumento del desempleo y/o unos menores salarios en los sectores no sindicados (Friedman no atribuye carácter inflacionista a las actuaciones de los sindicatos). Los salarios mínimos generan también un monopolio salarial, a costa del desempleo de los jóvenes y de los menos cualificados. Las licencias profesionales reducen la competencia, bajo una supuesta apariencia de protección del consumidor. Se objeta a menudo que el mercado provoca la desigualdad en la distribución de la renta. Friedman sostiene de la desigualdad de resultados no es rechazable, siempre que haya verdadera igualdad de oportunidades y movilidad vertical. La diversidad de rentas estimula la competencia y la productividad.

En cuanto, a las políticas redistributivas, Friedman reconoce la necesidad de ofrecer un nivel mínimo de renta y servicios a los peor dotados, pero siempre de acuerdo con las reglas del mercado. Por ello es un pionero en la defensa del impuesto negativo: en lugar de ofrecer servicios gratuitos o subvencionados, es mejor facilitar renta,

en forma de un impuesto negativo, pues éste no interfiere con la demanda libre de bienes y servicios. Friedman se ha ocupado también de la educación. La escuela pública es, supuestamente, un medio de protección de los bienes administrativos, pero no de los consumidores. Por ello, interesa promover la enseñanza privada, con la confianza que sea de provecho. Friedman reconoce la conveniencia de una cierta financiación pública de la enseñanza, al menos en los niveles primarios y medios, por los efectos sociales que tiene, que no recoge su rentabilidad privada. Para proporcionar esa financiación, Friedman aconseja la creación de un bono o cheque escolar que, facilitado a las familias, pueda ser utilizado para pagar todo o parte del coste de la enseñanza en cualquier escuela, pública o privada. De este modo, los padres cuidarán de exigir a las escuelas la calidad que desean, pues estarán en libertad de marchar a otro centro, llevando consigo su financiación. Esta idea del bono escolar la extiende también Friedman a otros servicios públicos, como la vivienda. Todo lo anterior no es sino una colección de ejemplos del tratamiento de los temas de mercado, libertad, bienestar, política pública, etc., en las obras de Friedman.

6. Teoría del Nuevo Comercio y Geografía Económica

El requerimiento de explicar la tendencia real del mercado internacional, conllevó a Paul Krugman a analizar sobre nuevas teorías que se conjugan con planteamientos ortodoxos y heterodoxos sobre el comercio global. Dentro de estas teorías tradicionales aparecen las hipótesis de Adam Smith en lo relativo a las ventajas absolutas, teoría enunciada a mediados del siglo XVII, fundamentada en que las naciones deben especializarse y exportar aquellos productos en los cuales dispone una ventaja absoluta, es decir, en cuya relación costo de producción /trabajo fuera más baja en relación con otras naciones, en una situación en la que los productos se intercambian entre sí en relación al tiempo de esfuerzo físico relativo aplicados en ellos (Appleyard y Field, 2003).

La teoría de Smith fue fortalecida con los trabajos de David Ricardo en el siglo XVIII, postulando el Modelo Ricardiano, que introduce el concepto de ventaja comparativa, y de esta forma define que en un comercio de competencia perfecta, donde los oferentes son precio aceptantes, es decir que no intervienen en el valor del producto debido a que no determina una porción relevante del mercado, y donde el unitario factor de producción es el trabajo, una nación tiene una deferencia comparativa en la producción de un producto si el costo del alcance en la producción de este

producto en relación a otros bienes está por debajo frente al de otras naciones (Ricardo D, 1817).

A pesar de ello, Paul Krugman y Maurice Obstfeld sostiene que este sistema posee cuatro contradicciones con relación a la realidad mundial: el Modelo Ricardiano predice un nivel de especialización profunda que no se ve en la realidad, es decir, que las naciones se especializan en la producción de bienes y servicios en donde disponga de mejores ventajas comparativas, pero la realidad mundial es que cada país produce un volumen diversificado de bienes para ofertar y para satisfacer su propia demanda; el sistema hace abstracción de los implicaciones del mercado internacional sobre la redistribución de la renta en cada país, con lo cual se traduce a que los estados siempre se benefician con el comercio. En la realidad, las restricciones de ingreso a las importaciones como los aranceles, y los subsidios de los regímenes a las exportaciones, hacen que haya más altas ventajas para las naciones que la implementan este tipo de instrumentos proteccionistas, así que el mercado no siempre es provechoso para ambas partes; el modelo no da ningún rol a las diferencias de recursos entre estados como causa del intercambio comercial, es decir, no tiene en consideración otros factores productivos, como la tecnología, la tierra, la calidad del personal, la localización geográfica, entre otros. En fin, el Modelo Ricardiano excluye a las economías de escala como causa del mercado, lo que lo hace imposible para demostrar los crecientes movimientos comerciales entre países aparentemente parecidos (Krugman, Obstfeld, 2001).

Otros modelos después tratan de complementar el modelo de David Ricardo en los temas indicados anteriormente, como el modelo de factores específicos, ampliados por Paul Samuelson y Ronald Jones, (Samuelson y Jones, 1971), que permite la presencia de otros factores de producción específicos para unas industrias y en el cual el trabajo es el factor que puede movilizarse libremente entre sectores; adicionalmente es idóneo para explicar la repartición de renta, y otro modelo es el de Heckscher-Ohlin, enfocado en el hecho de que la ventaja de producción está interferida por la interrelación entre las condiciones de los países (muchas existencias relativas de los factores de producción), y la tecnología de producción (que interviene en la profundidad relativa con la que los diversos factores productivos son empleados en la industria para ofrecer diferentes bienes y servicios), por lo que estos factores pueden moverse entre sectores (Krugman y Obstfeld, 2001).

Igualmente, estos mecanismos se implementan en los mercados de competencia perfecta, y solo se estudian los beneficios comparativos de su producción en cada

País, reconociendo que cada estado producirá los bienes o servicios en donde exista una ventaja comparativa, y mediante el comercio los distintos estados interactúan, beneficiándose de sus diferencias de recursos, disponibilidades de la fuerza de trabajo y características del factor recursos económicos.

Krugman se percató de estas diferencias, y añadió en su teoría el concepto de “economías de escala o rendimientos de escala crecientes”. Según él, donde hay desempeños en aumento, al duplicar los insumos o recursos de una empresa, la producción crecerá en más del doble, reduciendo el precio por unidad producida. A diferenciación de la teoría tradicional del comercio, señalada anteriormente, en donde se piensa que los comercios son perfectamente competentes, cuando existen economías de escala, las más amplias empresas tienen ventajas sobre las de menor envergadura, lo que trae como resultado que los mercados tiendan a estar coaccionados por monopolios u oligopolios, que tienen intervención directamente sobre los costos de los productos, y los mercados se convierten entonces en comercio de competencia no perfecta. Krugman explica su teoría con enfoque en un tipo de mercado de competencia imperfecta, la competencia de monopolio, en la cual cada industria puede diferenciarse en su bien con el de sus competidores, y además se sostiene que cada empresa toma los valores de sus contraparte como dados, sin proveer el impacto de su propio costo sobre los precios de las otras empresas.

Adicionalmente a estos asuntos, Krugman dedujo que el comercio exterior en la realidad no era sólo de industrias adentro, como lo señala la teoría tradicional, sino que los estados también realizan comercio de bienes y servicios para las mismas empresas, lo que se llama comercio “intraindustrial”. Para Krugman y Helpman, en la práctica, el mercado de Paul Krugman y el nuevo Comercio Internacional casi medio mundo se relaciona con el comercio entre las naciones industrializadas que son relativamente parecidas en sus disponibilidad de factores relativos (Steinberg, 2004). Un ejemplo de este tipo de mercado es el que realiza Estados Unidos y Japón, que comercializan internacionalmente automóviles; Colombia y Estados Unidos los hacen con frutas, Japón e India con tecnología. Krugman explica esta tendencia de los mercados en relación a las economías de escala, la diversificación de los bienes y los gastos del transporte, fundamentalmente.

A partir de estos conceptos, Krugman basó su teoría en la suposición de que los usuarios valoran la diversidad en su consumo y por el lado de la oferta o de los productores define que el mercado industrial en sí mismo es provechoso para un

estado, al dejar que cada país tome provecho de las economías de escala y que los consumidores en un ámbito mundial se beneficien de los precios reducidos y de la diversidad de bienes. Un ejemplo evidente de cómo el comercio intraindustrial ha incrementado su importancia en las últimas décadas son los comercios entre Estados Unidos, Canadá y México, mediante el acuerdo comercial del NAFTA (Tratado de Libre Comercio de América del Norte), (Información Comercial Española, ICE No. 2765, 2003). Casos parecidos se pueden ver en el acuerdo de Libre Comercio entre Chile- Estados Unidos, el acuerdo de Libre Comercio entre los países de Centroamérica y los Estados Unidos, el Acuerdo suscrito en 1988 entre Canadá y los Estados Unidos entre otros (Rey, 2004).

Esta teoría del “nuevo comercio”, conllevó a Krugman a efectuar nuevos estudios sobre la “geografía económica”, basados, por el lado oferente, en explicar los pilares del desarrollo económico en un ámbito regional, y en evaluar los resultados que se logran de la interrelación de regiones al mercado internacional sobre el esquema de las acciones económicas. La teoría de la nueva geografía económica de Krugman parte básicamente de la definición centro-periferia, que ya había sido usada antes por Myrdal (1957) y Hirshman (1958). Este modelo propone que hay dos áreas productivas, la agricultura y la manufactura, y dos clases de empleados, los agricultores y los empleados. Cada industria del sector de las manufacturas emplea economías de escala para elaborar una variedad de bienes diferenciados, y utiliza a los empleados como único sostén para la producción. Mientras que el sector agricultura produce bienes homogéneos, y no emplea economías de escala; de igual modo utiliza los agricultores como único sostén para la producción.

El modelo propone que los trabajadores se pueden desplazar de una zona a otra, dependiendo de donde reciba más altos beneficios, en términos de sueldos y de diversidad de productos que puedan obtener. Sin embargo, los agricultores no se suelen desplazar entre las regiones, pero están repartidos por igual en las dos zonas. Por último, el sistema propone que los productos agrícolas se distribuyen sin costo entre las regiones, mientras que transportar los productos manufacturados entre las regiones tiene un alto costo (Fujita, y Krugman, 2004).

METODOLOGÍA

Tipos y Diseño de Investigación

Es de tipo no experimental con diseño transeccionales correlacionales. Estos diseños describen entre dos o más categorías, conceptos y variables en un momento determinado. A veces únicamente en términos correlacionales, otras en función de la relación causa - efecto.

Unidad de Análisis

La unidad de análisis está representada por los estados que integran la Alianza del Pacífico, así como el territorio y/o habitantes de cada uno de estos países.

Población de Estudio

La población de estudio en el presente análisis viene representada por la agrupación de los Países de Perú, Colombia, Chile y México; para las cuales serán válidas las conclusiones que se obtengan.

Tamaño de muestra

Información estadística de principales variables macroeconómicas relacionadas a las políticas de comercio internacional, obtenidas de páginas institucionales de los respectivos países miembros de la Alianza del pacífico.

Selección de muestra

La descripción del procedimiento de análisis que se usan en esta selección de muestra, se basa en los indicadores y datos que se exponen en el análisis mediante cuadros estadísticos y gráficos sobre los distintos aspectos económicos de los estados partes de la Alianza del pacífico.

Técnica de Recolección de Datos

El trabajo de investigación se fundamentará en el análisis de fuentes primarias de información, como son la información estadística sobre las localidades de cada uno

de las naciones de la Alianza del Pacífico, así misma información estadística sobre el desempleo y otras variables tomadas en consideración. Complementariamente se analizarán fuentes secundarias como las investigaciones sobre cómo viene desarrollándose la Alianza del Pacífico en los últimos años. Así mismo, se revisará los principales informes o anuarios estadísticos de distintas instituciones que se realizan con el fin de dar a entender los principales indicadores macroeconómicos de estos países en relación a sus acuerdos comerciales, de manera individual o como bloque comercial.

Análisis de interpretación de la Información

Comprende de una investigación y de análisis estadístico principalmente, complementado en algunos temas con la información de tipo cualitativo proveniente de la revisión de material existente. El análisis estadístico se efectuará en evaluar la solides de los indicadores macroeconómicos relacionados a políticas comerciales de libre mercado en cada uno de los Países de la Alianza del Pacífico.

El análisis estadístico será utilizado para hacer comparaciones entre los resultados obtenidos a lo largo de los años en los principales indicadores de los países, en un antes y después de la formación de la Alianza del Pacífico y sobre todo se busca comprobar con los datos estadísticos que se utilizan, permitirá comprobar las hipótesis y obtener las conclusiones sobre el análisis del bloque comercial alianza del pacífico.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Análisis, Interpretación y discusión de resultados

Variable: Producto Bruto Interno

La variable Producto Bruto Interno (PBI) es la que va a representar la evolución económica del bloque económico, es a través de la sumatoria de todos los PBI de cada país que mediremos el crecimiento económico de la corporación de países y esa medición se realizara con el PBI per Cápita (PBI-PC) proporcionada por el Banco Mundial que constituye un indicador microeconómico que evalúa la cantidad de producto asignado a cada individuo de cada país. Es así que para explicar dicho comportamiento utilizamos el modelo econométrico siguiente:

Variable Dependiente

$$Y = \text{PBI per cápita}$$

Variables Independientes

X2 = Tasa de Desempleo

X3 = Saldo de la balanza comercial

X4 = Tasa arancelaria

X5 = Inversión extranjera

Coefficientes

β_1 Estimador de la variable Autónoma

β_2 Estimador de la tasa de desempleo

β_3 Estimador de la variable Saldo de la balanza comercial

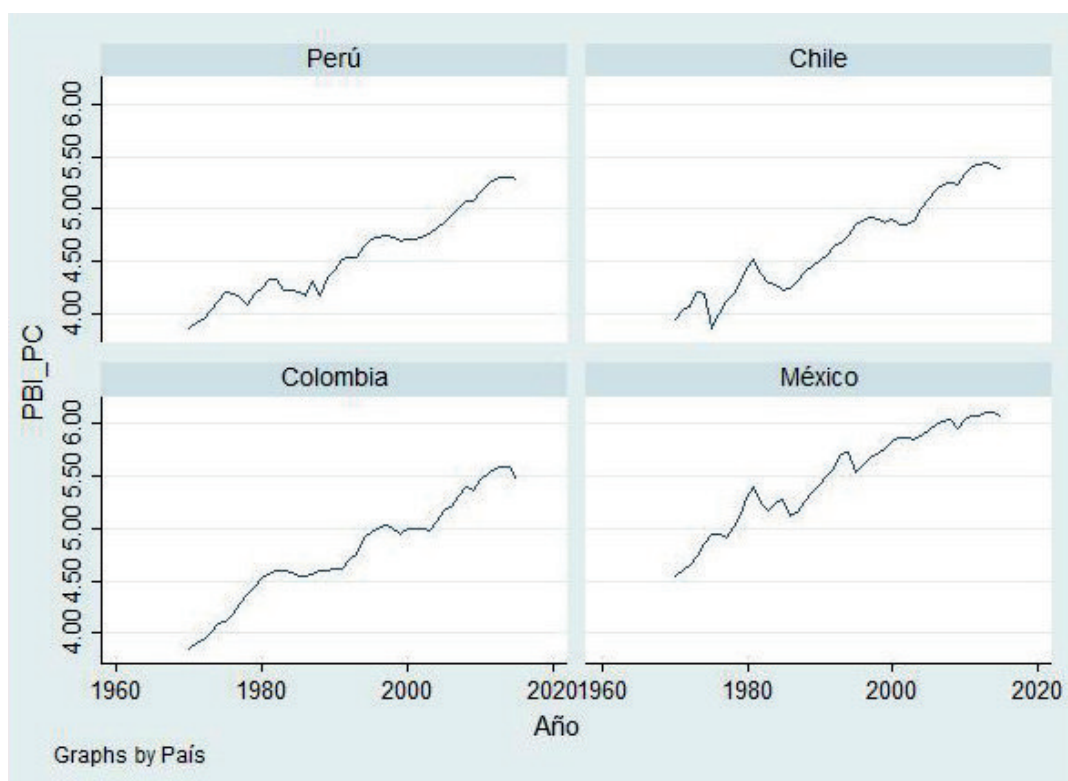
β_4 Estimador de la variable Tasa arancelaria

β_5 Estimador de la Variable Inversión extranjera

Modelo matemático: $Y = \beta_1 + \beta_2 * X_2 + \beta_3 * X_3 + \beta_4 * X_4 + \beta_5 * X_5$

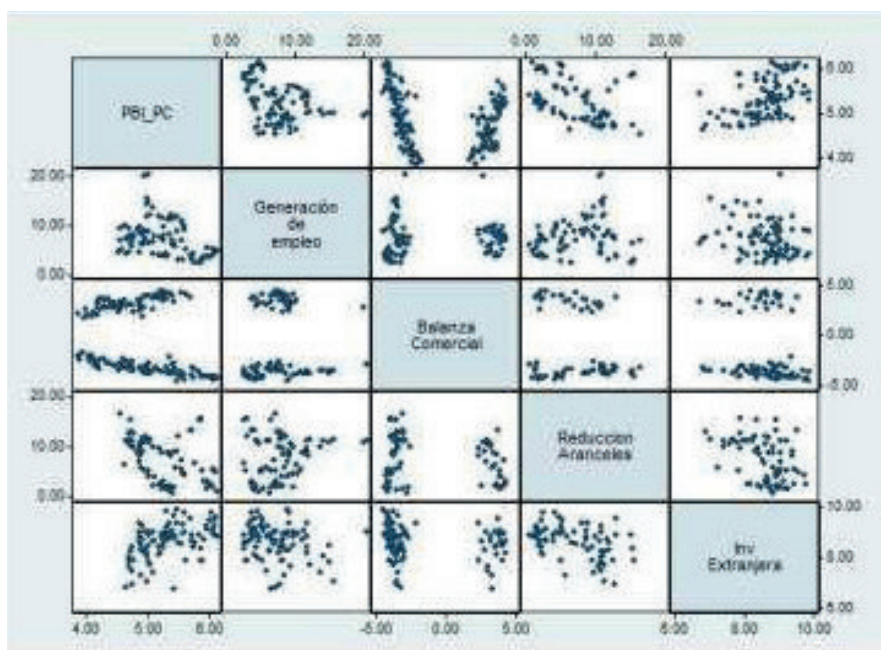
Luego de organizar los datos obtenidos del Banco mundial en Datos de panel se procedió a analizar la data obtenida, utilizando el software Stata, obteniendo los siguientes resultados:

Gráfico 42. PBI per Cápita en los países integrantes de la Alianza del Pacífico



En el gráfico N° 1 se puede apreciar el comportamiento del PBI_PC de los estados partes de la Alianza del Pacífico, donde se observa una tendencia creciente del Producto y su decrecimiento en los últimos años básicamente por la caída de los precios internacionales, dando como resultado una alteración en las balanzas comerciales de estos países.

Gráfico 43. Relación de las variables dependiente e independientes



En el gráfico se aprecia la relación de las variables en función de los datos obtenidos para confrontarlos con las teorías económicas.

Para determinar el alto nivel de desempeño de las economías de las naciones integrantes de la Alianza del Pacífico se utilizará el Producto interno bruto por persona (PBI_PC) ya que su crecimiento indicará que la economía está progresando cuantitativamente que dependerá de las variables independientes siguientes:

La **Tasa de Desempleo** que tiene una relación inversa con el PBI_PC, es decir si se incrementara la tasa de desempleo entonces se tiene menor producto y la situación inversa sería si baja la tasa de desempleo entonces se producirá un incremento en el PBI_PC ya que habrá más empleo y más actividad de generación del producto.

La **Balanza Comercial** tiene una relación positiva con el PBI_PC, es decir si se incrementa el saldo de la Balanza Comercial entonces se tiene mayor producto, esta situación exige que el saldo de la Balanza Comercial sea positivo, que se venda los bienes producidos dentro de nuestras fronteras en mayor cantidad de volumen que los productos que compramos del exterior.

Los **Aranceles** tienen una relación inversa con el PBI_PC, porque si disminuyen los aranceles entonces tendremos más producto y es esta una razón importante en la formación de los bloques económicos.

La **Inversión Extranjera** tiene una vinculación directamente con el PBI_PC porque si se incrementa las inversiones del exterior se incrementará el producto.

Teniendo como variable dependiente al PBI_PC se planteará un modelo matemático con Datos Panel para relacionarla con las variables independientes citadas anteriormente.

Cuadro 53. Regresión de la Hipótesis Principal

Group variable: País		Number of obs =	72
Time variable: Año		Number of groups =	4
Panels: correlated (unbalanced)		Obs per group:	
Autocorrelation: common AR(1)		min =	13
Sigma computed by casewise selection		avg =	18
		max =	21
Estimated covariances = 10		R-squared =	0.9544
Estimated autocorrelations = 1		Wald chi2(4) =	56.10
Estimated coefficients = 5		Prob > chi2 =	0.0000

PBI_PC	Panel-corrected					
	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
Tasa_desempleo	-.033223	.0076797	-4.33	0.000	-.048275	-.018171
BalanzaComercial	-.0302091	.0093555	-3.23	0.001	-.0485456	-.0118726
Aranceles	-.0168179	.0079083	-2.13	0.033	-.032318	-.0013179
InvExtranjera	.1115726	.0304744	3.66	0.000	.0518438	.1713014
_cons	4.633522	.2898234	15.99	0.000	4.065479	5.201565
rho	.5948242					

El esquema de resultados de la “corrida” del modelo de Datos Panel nos dice lo siguiente:

Que el **índice de Desempleo** es una variable significativa en el modelo y tiene el signo correcto, se confirma que al disminuir la tasa de desempleo en todos los países miembros de la AP se logra obtener mayor PBI_PC y su tasa de cambio es de 0.033223 lo que indica que por cada punto porcentual que disminuye la tasa de desempleo esto contribuye a incrementar al PBI-PC en 0.033223 unidades monetarias.

Que la **Balanza Comercial** es una variable significativa en el modelo y tiene el signo contrario a lo esperado, esto es debido a que el saldo de la Balanza Comercial en conjunto es negativo, que se está comprando más de lo que se vende. También

habría que considerar que el saldo de la Balanza Comercial está influenciado por la caída de los precios internacionales que en los últimos dos años ha afectado el crecimiento del producto en todos los estados de la AP y asimismo considerar la estructura de las importaciones diferenciando las importaciones de insumos de fabricación de los productos suntuarios.

La tasa de cambio de la Balanza Comercial dice que contribuye a la generación del producto en 0.0302091 unidades monetarias cada vez que se tiene una unidad más en la balanza comercial.

Que los **aranceles** tienen el signo correcto como dice el marco teórico, es decir si disminuyen los aranceles entonces se tendrá mayor producto, siendo esta la principal inquietud de los bloques económicos. La tasa de cambio de los aranceles alcanza 0.168179 indicando que al disminuir un punto porcentual en los aranceles el producto se ve favorecido en esa cantidad.

Que la **inversión extranjera** es la variable más importante de las variables independientes, ya que genera mayor crecimiento al producto, tiene la dirección correcta ya que si se tiene mayor inversión extranjera se tendrá mayor producto, lo que se puede ver en su tasa de cambio igual a 0.1115726.

Variable: Balanza Comercial

La variable Gestión de producción es la variable dependiente en el primer ramal del modelo de investigación, por lo que la definición de las variables es así:

Variable Dependiente

X2 = Balanza Comercial

Variables Independientes

X21= Exportaciones

X22 = Importaciones

Coeficientes

β_1 Estimador de la variable Autónoma

β_2 Estimador de la variable Exportaciones

β_3 Estimador de la variable Importaciones

Modelo matemático:

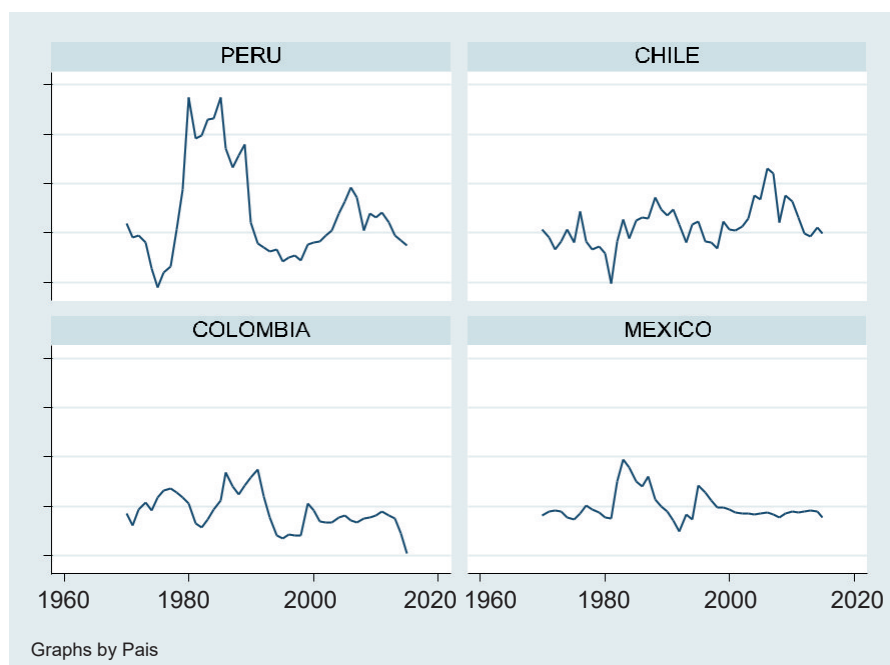
$$X_2 = \beta_1 + \beta_2 * X_{21} + \beta_3 * X_{22}$$

En el registro de datos del banco mundial se encuentran las exportaciones e importaciones de los países miembros, cuya data registra los impactos del acuerdo de la Alianza del Pacífico siendo menester obtener otra data que simule el comportamiento del comercio exterior sin el tratado de la Alianza del Pacífico con fines de comparación. Para ello vamos a construir sendos modelos Arima del año 1970 hasta 2011 para cada país miembro del acuerdo, con lo que se va a construir cada modelo con el cual haremos una predicción del modelo Arima desde el año 2012 al 2016 que resultará una data proyectada meramente matemática que no contendrá los efectos del acuerdo de la alianza del Pacífico.

Así se tendrá dos series de tiempo para cada país miembro una con acuerdo de Alianza del Pacífico (Con AP) y otra sin acuerdo de Alianza del Pacífico (Sin AP) con las cuales se pueda comparar las exportaciones, importaciones y la balanza comercial.

En el gráfico N° 1 se observa que la balanza comercial tanto de Perú, Chile, y México tienen una tendencia a la baja a excepción de Colombia, básicamente porque las exportaciones han disminuido a causa de la disminución de los precios internacionales, En Colombia venía de una recuperación de su Balanza Comercial buscando un equilibrio basado en por ello los precios internacionales no le afectó mucho o fueron contrarrestados.

Gráfico 44. Balanza Comercial de los países de la Alianza del Pacífico



Obteniendo la información del registro de datos del Banco Mundial, se procede a analizar las importaciones y exportaciones de los estados partes de la Alianza del Pacífico, para ello se grafica los bienes totales que de exportan y los que importan de los países miembros desde el año 1970 al 2016, donde se aprecia los gráficos con la línea roja desde 1970 hasta el año 2011 sin acuerdo de Alianza del Pacífico y con color azul con Alianza del pacifico (2012-2016). Luego se grafica el comportamiento de las exportaciones e importaciones sin el tratado de la Alianza del Pacífico, implementando las series temporales, construyendo modelos Arima (p,d,q) que son capaces de considerar la tendencia y la estacionalidad, desde el año 1970 hasta el 2011 y a partir de allí se proyecta con los modelos econométricos desde el 2012 al 2016 el cual se aprecia con el color rojo.

Para el caso de Chile:

Gráfico 45. Exportaciones e Importaciones de Chile

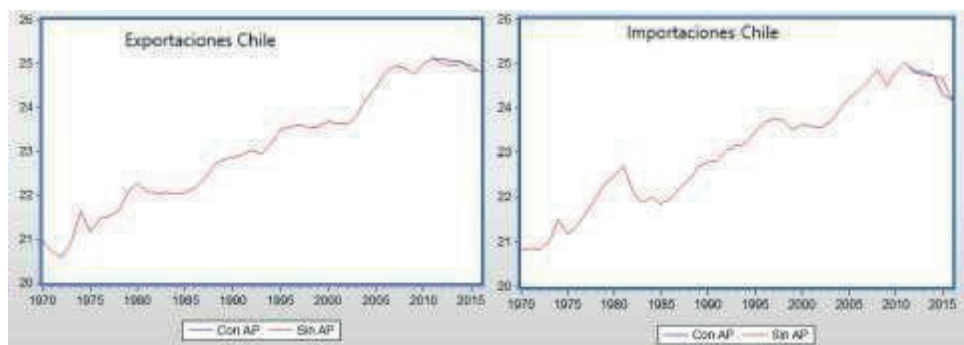
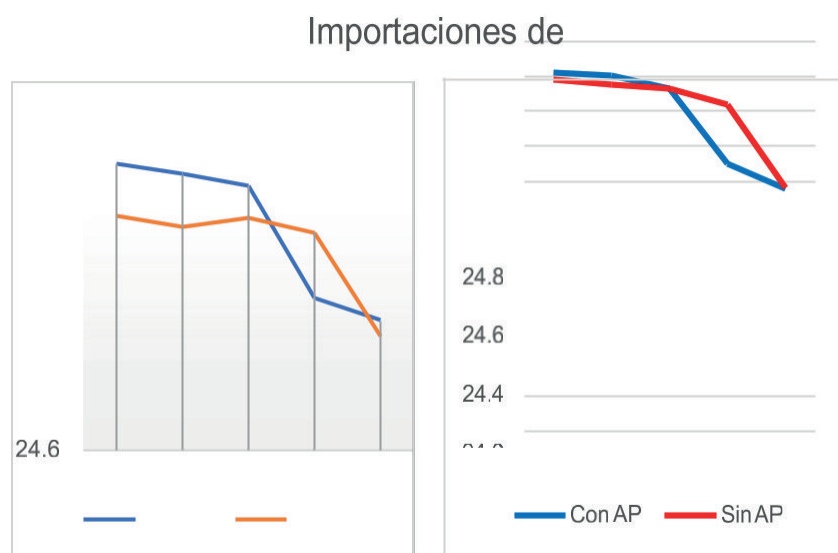


Gráfico 46. Zoom de Exportaciones e Importaciones de Chile



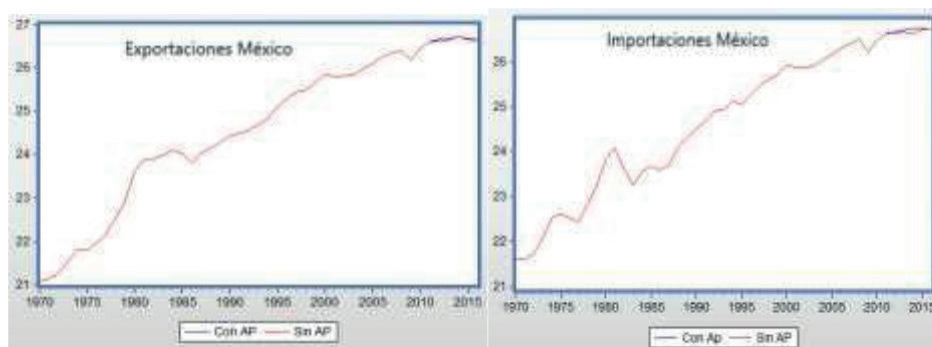
Se observa que las exportaciones crecieron en los primeros años del acuerdo con referencia de la proyección matemática si no existiera Alianza del Pacífico, pero como se dio al mismo tiempo un decrecimiento de los precios internacionales las exportaciones decrecieron que también recoge ese efecto del decrecimiento el modelo Arima lo que se observa en el gráfico.

Como la información son cantidad de divisas y no volumen se puede apreciar que la caída de las exportaciones es debido a la disminución de los precios internacionales.

Para el caso de **México**:

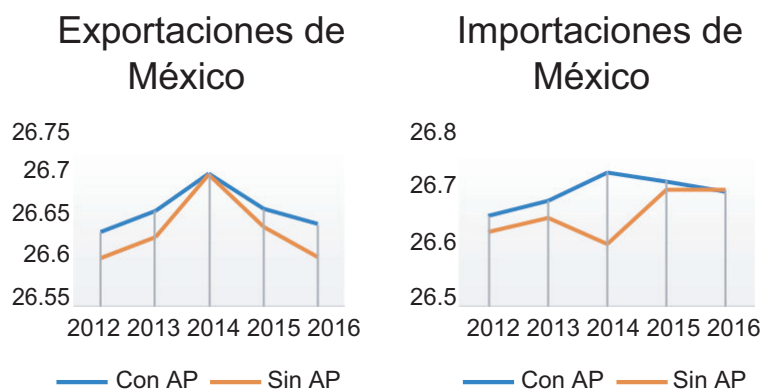
Igualmente, se aprecia en el gráfico N° 04 desde el año 1970 con acuerdo de Alianza del Pacífico (color azul) y sin acuerdo de Alianza del pacifico (color rojo).

Gráfico 47. Exportaciones e Importaciones de México



Su respectivo “zoom” se aprecia en el Gráfico N° 05

Gráfico 48. Zoom de Exportaciones e Importaciones de México

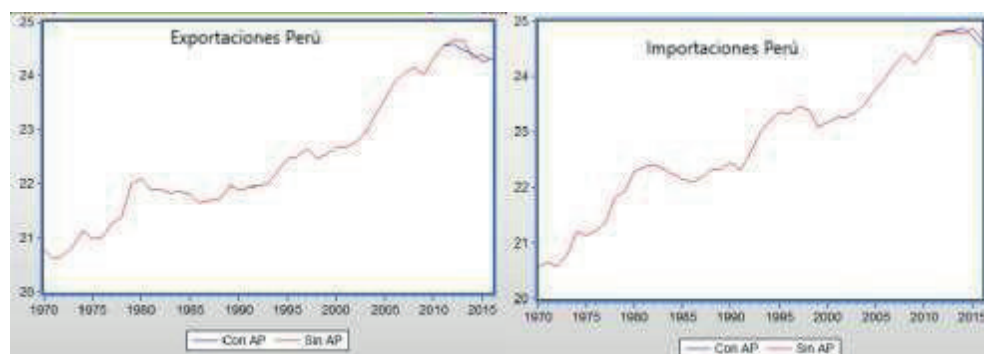


México tuvo mejor fortuna en cuanto a la baja de los costos internacionales por lo que se puede apreciar que el acuerdo de la Alianza del Pacífico hizo que tanto sus exportaciones e Importaciones sean mayores a los que se obtuvieran sin acuerdo de Alianza del Pacífico.

Para el caso de **Perú**:

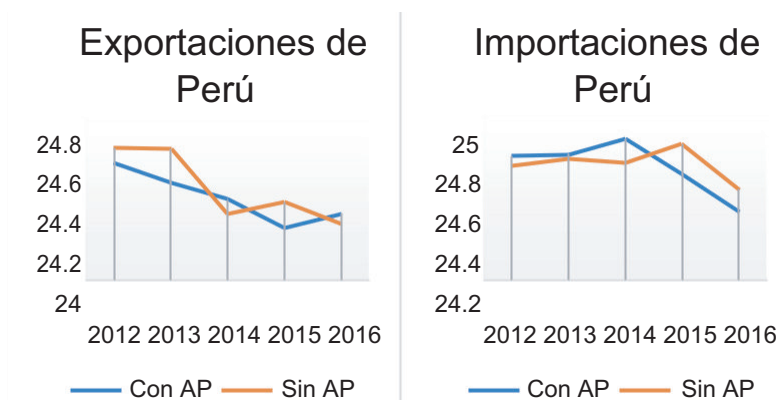
De la misma manera, se aprecia en el gráfico N° 06 desde el año 1970 con Alianza del Pacífico (color azul) y sin Alianza del pacifico (color rojo).

Gráfico 49. Exportaciones e Importaciones de Perú



Su respectivo “zoom” se aprecia en el Gráfico N° 07

Gráfico 50. Zoom de Exportaciones e Importaciones de Perú



Perú se vio muy perjudicado con la baja de los costos internacionales tanto las exportaciones e Importaciones disminuyeron, se aprecia que el modelo Arima estima la variación.

Para el caso de **Colombia**:

Asimismo, se aprecia en el gráfico N° 08 desde el año 1970 con Alianza del Pacifico (color azul) y sin Alianza del pacifico (color rojo).

Gráfico 51. Exportaciones e Importaciones de Colombia

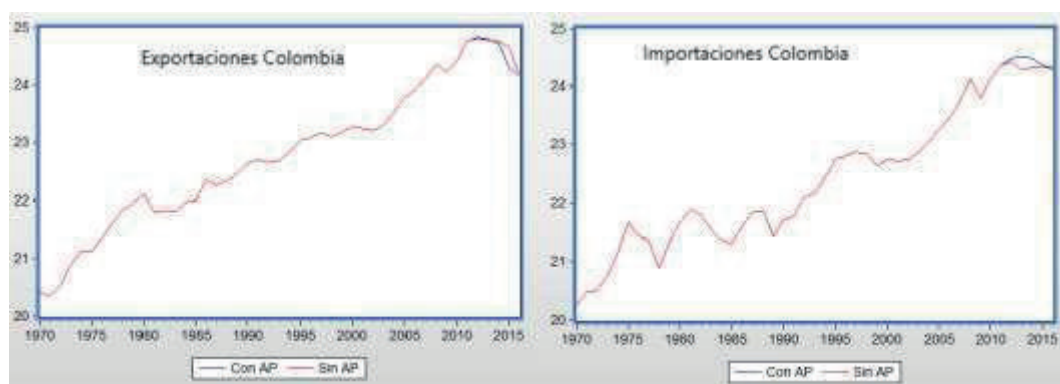
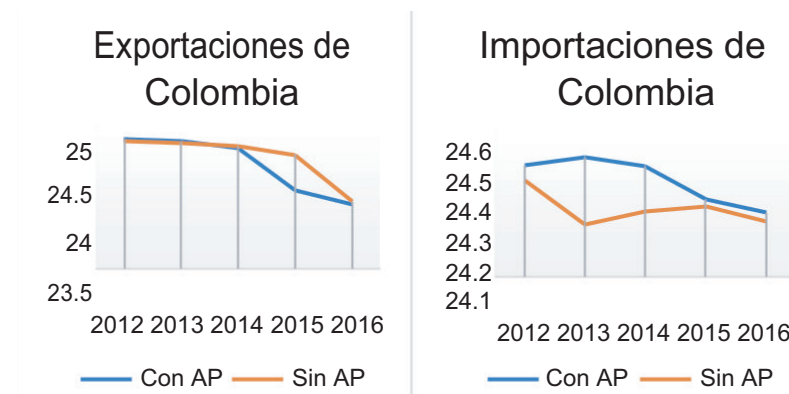


Gráfico 52. Zoom de Exportaciones e Importaciones de Colombia



Colombia, se vio perjudicado con la caída de los precios internacionales para las exportaciones mas no así para las Importaciones las cuales decrecieron, pero en menor cantidad que si no habría tenido acuerdo de la Alianza del Pacifico, como se observa en el gráfico.

Variable: Aranceles

La variable Corporación es la variable dependiente en el tercer ramal del modelo de investigación, por lo que la definición de las variables es así:

Variable dependiente

X3 = Aranceles

Variables independientes

X31 = Producción agrícola

X32 = Producción industrial

X33 = Importaciones

Coeficientes

β_1 Estimador de la variable Autónoma

β_2 Estimador de la variable Producción agrícola

β_3 Estimador de la variable Producción industrial

β_4 Estimador de la Variable Importaciones

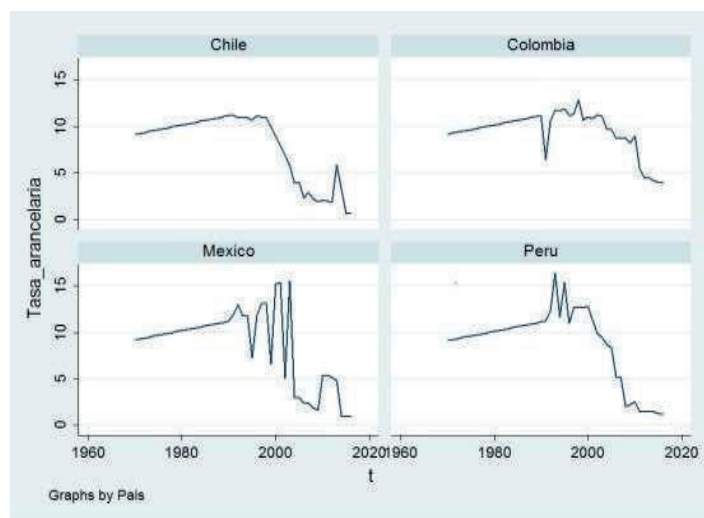
Modelo matemático:

$$X_3 = \beta_1 + \beta_2 * X_{31} + \beta_3 * X_{32} + \beta_4 * X_{33}$$

En la Alianza del Pacífico se han disminuido los tributos en un 0% para un total de 92% de los productos intercambiados y de 160% en algunos casos a un 2% promedio ¿Qué impacto ha tenido la reducción de los aranceles en el marco de la alianza del Pacífico sobre el sector agroindustrial?

La reducción de los aranceles genera un ingreso de nuevos productos a la economía del país que implementa esta medida. En la Alianza del Pacífico esta medida de reducción arancelaria ha generado un efecto positivo en el desarrollo del sector agroindustrial en los países miembros.

Gráfico 53. Comportamiento de los aranceles en los países de la Alianza del Pacífico



En el gráfico N° 1 se observa que los aranceles en los cuatro países miembros tenían un comportamiento alcista hasta antes del año 2000 y que posteriormente se va reduciendo por los diversos acuerdos anteriores al año 2011 como el APTL, el TLC con Estados Unidos, los cuales se consolidan con más intensidad con el acuerdo de la Alianza del Pacífico.

Se Toma los datos del Banco Mundial, del año 1970 - 2015 de los cuatro estados partes de la Alianza del Pacífico, la tasa arancelaria la cual es la tasa promedio que se afecta a todos los productos del comercio exterior; el índice de la producción procedente de la agroindustria; el índice de precios del valor de las importaciones y el porcentaje del PBI que constituye el valor agregado por la rama industrial.

Estos indicadores se organizan en Datos de Panel y se estiman los parámetros a través de estimadores con modelos econométricos anidados cuya técnica proporciona las mejores estimaciones libres de auto correlación, heteroscedasticidad contemporánea, cuyos resultados se muestran a continuación en el Cuadro N° 1.

Cuadro 54. Regresión del modelo de los aranceles

Linear regression, correlated panels corrected standard errors (PCSEs)						
Group variable: id			Number of obs	=		188
Time variable: t			Number of groups	=		4
Panels: correlated (balanced)			Obs per group:			
Autocorrelation: no autocorrelation				min =		47
				avg =		47
				max =		47
Estimated covariances	=	10	R-squared	=		0.5913
Estimated autocorrelations	=	0	Wald chi2(2)	=		177.91
Estimated coefficients	=	4	Prob > chi2	=		0.0000
Panel-corrected						
Tasa_arancelaria	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
Agroindustrial	-.66398	.2220243	-2.99	0.003	-1.09914	-.2288204
Industrializacion	4.53e-14	9.21e-15	4.92	0.000	2.73e-14	6.34e-14
Precio-Importaciones	-.0178085	.0014656	-12.15	0.000	-.020681	-.0149359
_cons	12.53011	.7265288	17.25	0.000	11.10614	13.95408

El modelo encontrado es relevante y las variables son significativas por lo que se tiene la siguiente interpretación.

La tasa arancelaria como se observa en el gráfico N° 1 viene decreciendo a través de los años la cual se encuentra en relación inversa con los productos agroindustriales, por lo que a mayor comercialización de productos agrícolas y agroindustriales la tasa arancelaria disminuye cada vez más, dando lugar a mayor tecnificación de los campos de cultivo y creciente impulso a la agroindustria, pero, no ocurre lo mismo con la producción industrial que se destina al comercio internacional ya que esta ha tenido una vinculación directamente con la tasa arancelaria, es decir cuanto mayor es la industrialización manufacturera entonces crece la tasa arancelaria para estos productos, esto es debido a la protección de la industria nacional de cada país, pero a su vez el crecimiento de la industria tiene un crecimiento lento debido a la tecnología y capital humano de los países miembros.

La tasa arancelaria tiene una relación inversa con los precios de las importaciones, cuanto mayor son los precios internacionales, menor resulta ser la tasa arancelaria.

Variable: Generación de Empleo

La variable Generación del Empleo es la variable dependiente en el tercer ramal del modelo de investigación, por lo que la definición de las variables es así:

Variable Dependiente

X4 = tasa de desempleo

Variables Independientes

X41 = Pbi agrícola y agroindustrial

X42 = Pbi industrial

X43 = Precio de las importaciones

Coeficientes

β_1 Estimador de la variable Autónoma

β_2 Estimador de la variable Producción agrícola

β_3 Estimador de la variable Producción industrial

β_4 Estimador de la Variable Importaciones

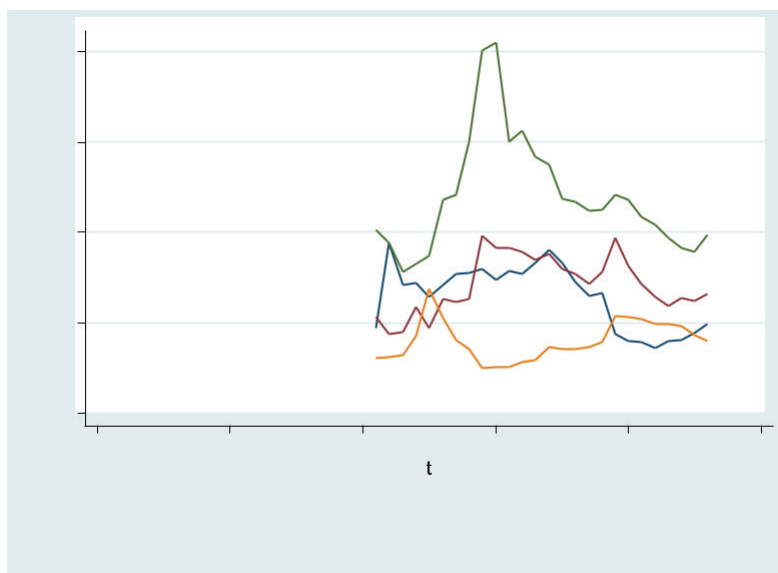
Modelo matemático:

$$X_4 = \beta_1 + \beta_2 * X_{41} + \beta_3 * X_{42} + \beta_4 * X_{43}$$

Con la firma de la Alianza del Pacífico se consigue entre otras cosas generar inversión extranjera en cada uno de los Países miembros y que se vea reflejado en la creación de fuentes de empleo y reducción de la pobreza ¿Qué impacto ha tenido la inversión extranjera sobre la pobreza y la generación de empleos de los ciudadanos en su país de origen - AP?

El nivel de pobreza en los Países de la Alianza del Pacífico como grupo se ha visto disminuido, así como también, se ha generado un incremento del nivel de empleo en sus economías. El empleo en los países miembros de la Alianza del Pacífico, ha tenido un comportamiento muy errático, sin tendencia definida, ni siquiera cíclico, lo saltante en el gráfico es el caso de Colombia que a diferencia de los otros países miembros históricamente ha tenido un crecimiento único, debido a, pero, se observa que todos experimentan una disminución continua del empleo hasta el año 2011, fecha donde se firma el acuerdo, en los años siguientes posterior al acuerdo la disminución continua por inercia, por la caída de los costos a nivel internacional de los commodities, caso del petróleo, minerales y otros, pero existe una recuperación en estos dos últimos años, donde todos están recienando en la generación de empleo. Ver gráfico N° 1

Gráfico 54. La generación de empleo en los Países de la Alianza del Pacífico



El modelo que se presenta pretende explicar cuál es el comportamiento del empleo en los países de la Alianza del Pacífico, considerando a la Población Económicamente Activa, como variable dependiente y como variables independientes se ha considerado a la población que representa la fuente de la fuerza laboral, teniendo en cuenta que en cuanto aumenta los habitantes de un país, este necesita dar posiciones de trabajo a sus nuevas generaciones que están listas año a año para integrarse al trabajo activo, la segunda variable son las inversiones, esta debe ser una variable con relación directa porque a más inversiones esto generará más puestos de trabajo y la subida generalizada de los precios que se mide en la inflación por ser una variable perturbadora en la generación de empleo tal como lo define la curva de Phillips.

El resultado de la corrida econométrica se muestra en el cuadro siguiente:

Cuadro 55. Modelo econométrico de la generación de empleo

Group variable:	id	Number of obs	=	104	
Time variable:	t	Number of groups	=	4	
Panels:	correlated (balanced)	Obs per group:			
Autocorrelation:	no autocorrelation	min	=	26	
		avg	=	26	
		max	=	26	
Estimated covariances	=	10	R-squared	=	0.2058
Estimated autocorrelations	=	0	Wald chi2(2)	=	17.52
Estimated coefficients	=	4	Prob > chi2	=	0.0002

Generacion~o	Panel-corrected					
	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
Poblacion	-2.05e-08	6.15e-09	-3.34	0.001	-3.26e-08	-8.49e-09
Inversion	-1.07e-10	3.35e-11	-3.18	0.001	-1.72e-10	-4.09e-11
Inflacion	-.0109717	.0058252	-1.88	0.060	-.0223888	.0004454
_cons	9.617579	.4269424	22.53	0.000	8.780787	10.45437

El esquema de resultados muestra las variables Población e Inversión son significativas no así la variable inflación al 95% de probabilidad, aunque no se encuentra muy lejos del 5% lo cual es avalado por la relevancia del modelo, pero si con un ajuste bastante bajo. Llegar a este modelo después de corregir la heteroscedasticidad, autocorrelación, considerar los efectos fijos y aleatorios y diversas pruebas necesarias las cuales se encuentran en el anexo, se puede definir la vinculación entre las variantes.

La población es una variable que tiene una relación inversa con el empleo, porque al incrementarse la población, genera fuerza laboral para integrarse al trabajo activo y no se tiene cabida para abarcar las necesidades de empleo. La variable inversión se encuentra con una relación inversa frente al empleo, cuando debe ser positiva, esto es debido a que la Formación Bruta de Capital es creación de activos, instalar nuevas fábricas, ampliar proyectos en funcionamiento, construcción de edificios, crear nuevos procesos con mucha tecnología, pero cuando solo está sucediendo transferencia de derechos de propiedad de un bien, solo se está cambiando de manos los activos existentes. La inflación es otra variable que frena la generación de empleo, al tener un alza generalizada de precios, esto reduce las inversiones y nuevos proyectos y por tanto menos oportunidades de abrir puestos de trabajo.

Variable: Inversión Extranjera

La variable Inversión Extranjera es la variable dependiente en el cuarto ramal del modelo de investigación, por lo que la definición de las variables es así:

Variable Dependiente

X_5 = tasa de inversión

Variables Independientes

X_{51} = Tasa de infraestructura

X_{52} = Tasa de interés

X_{53} = Monto de créditos

X_{54} = Tasa de crecimiento de mercados

X_{55} = Tasa de diversificación

Coefficientes

β_1 Estimador de la variable autónoma

β_2 Estimador de la tasa de infraestructura

β_3 Estimador de la tasa de interés

β_4 Estimador de la Variable créditos

β_5 Estimador de la variable Producción industrial

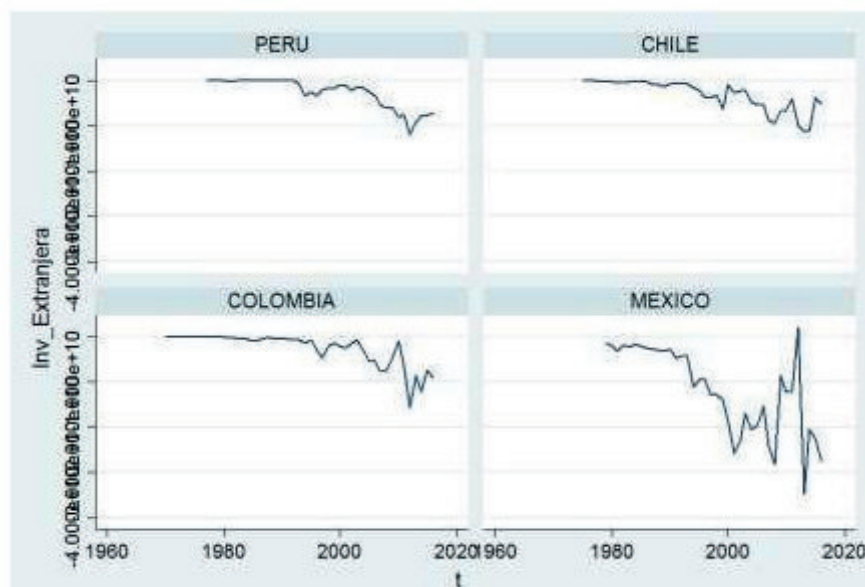
β_6 Estimador de la Variable Importaciones

Modelo matemático:

$$X_5 = \beta_1 + \beta_2 * X_{51} + \beta_3 * X_{52} + \beta_4 * X_{53} + \beta_5 * X_{54} + \beta_6 * X_{55}$$

En el gráfico N°1 se observa las curvas de la inversión extranjera para cada país miembro, con una tendencia descendente desde el año 1970 hasta anterior de la formalidad del tratado año 2011 a partir del año 2012 en que se firma el acuerdo de la Alianza del Pacífico se aprecia una recuperación ascendente muy breve, pero ya que en el 2014 se produce la caída de los precios internacionales, valorización fuerte del euro frente al dólar, los destapes de la corrupción internacional de la empresa Oldebresch, la corriente chavista en Sudamérica entre otros sufriendo últimamente una caída muy leve.

Gráfico 55. La Inversión extranjera Directamente en los países miembros de la AP



La inversión extranjera directa la podemos explicar de acuerdo al Comportamiento de las variables siguientes:

La tasa de interés pasiva tiene una relación inversa con la inversión extranjera, la cual depende de varios factores como el tipo de cambio, los acuerdos, los impuestos, el capital humano, el riesgo país entre otros. La inversión se realiza por las expectativas de ampliar su capital sabiendo que el incremento de la tasa de interés disminuye la actividad de las inversiones.

La infraestructura de un país lo constituye los servicios básicos (agua y desagüe); circuitos viales; edificaciones; los sectores de energía eléctrica, transporte y tecnología considerando también a la educación y salud, como también potenciar los volúmenes de producción y competencia. Por ello si un país crece en infraestructura también tendrá un crecimiento en la inversión extranjera.

Los créditos y operaciones que impliquen endeudamiento no contribuyen inversión extranjera directa por lo que no genera giro de utilidades y son llamados negocios fiduciarios cuyo objetivo es el otorgamiento de créditos a residentes. En cambio, la Inversión extranjera directa permite transferencia de tecnología, centrados en metodologías, equipo y maquinas, contribuye al desarrollo del capital humano e incrementa los impuestos a favor del país.

No existe una relación definida entre los créditos y la inversión directa extranjera, eso es manejado por cada país.

Los nuevos mercados como forma de Inversión Extranjera Directa incluyen contratación de contratistas internacionales, esto implica acuerdos precisos sobre la defensa de la propiedad intelectual y autoría. Las franquicias es una forma, así como el outsourcing en el mundo de la globalización, buscando mano de obra barata, teniendo en cuenta la legislación laboral y el control de los organismos reguladores. La relación es directa a más Inversión extranjera directa se deberá tener más nuevos mercados.

La diversificación de producción tiene una relación directa con la Inversión Extranjera Directa pero esta no solo para los productos tradicionales, sino para los productos no tradicionales generando cadenas productivas globales como la tecnología y diseño incursionando en sectores como alimentos, bebidas, farmacéuticos, automotriz, aeroespacial, eléctricos, informáticos y orfebrería entre otros.

Con los datos del Banco Mundial para cada una de las variables descritas se procedió a la estimación de los parámetros usando los datos en forma de Datos de Panel con el software Stata, teniendo los resultados siguientes:

Cuadro 56. Regresión de la Inversión Extranjera directa

Linear regression, correlated panels corrected standard errors (PCSEs)					
Group variable:	id	Number of obs	=		188
Time variable:	t	Number of groups	=		4
Panels:	correlated (balanced)	Obs per group:			
Autocorrelation:	no autocorrelation	min	=		47
		avg	=		47
		max	=		47
Estimated covariances	=	10	R-squared	=	0.5428
Estimated autocorrelations	=	0	Wald chi2(5)	=	103.85
Estimated coefficients	=	5	Prob > chi2	=	0.0000

Inv_Extranjera	Panel-corrected					
	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
infraestructura	-.918011	.1587342	-5.78	0.000	-1.229124	-.6068977
tasa_de_interes	-2311765	836404.4	-2.76	0.006	-3951088	-672442.8
creditos	9.86e+07	1.93e+07	5.12	0.000	6.09e+07	1.36e+08
Nuevos_mercados	-.0007172	.0003693	-1.94	0.052	-.0014409	6.61e-06
Diversificacion	428140.4	66539.8	6.43	0.000	297724.8	558556

En el Cuadro N° 1 se observa que la infraestructura tiene una relación inversa con la Inversión extranjera lo cual implica que los estados partes de la Alianza del pacifico no están creciendo en infraestructura.

La porcentaje de interés presenta una relación inversa con la Inversión extranjera directa eso implica que la tasa de interés internacional está creciendo por ello menor es la Inversión extranjera directa en los estados partes de la Alianza del Pacifico.

Los créditos tienen una relación directa con la financiación Extranjera Directamente por lo que al incrementarse las inversiones con transferencia de tecnología, también se están incrementando los créditos por negocios fiduciarios.

Los nuevos mercados tienen una relación inversa con la Inversión extranjera directa por lo que no se está dando el equilibrio del incremento de la Inversión extranjera directamente con el crecimiento de los nuevos mercados o la resultante es que existen nuevos mercados en los países miembros que los que estos pueden instalar en los países inversores como estados Unidos.

La diversificación tiene una relación directa con la Inversión Extranjera directa, por lo que se está dando atención a la presentación de productos no tradicionales como la palta, la uva y otros para el caso peruano producto de la inversión extranjera directa con transferencia de tecnología.

Prueba de Hipótesis

Cuadro 57. Contrastación de la Hipótesis Principal

Group variable:	País	Number of obs	=	72
Time variable:	Año	Number of groups	=	4
Panels:	correlated (unbalanced)	Obs per group:		
Autocorrelation:	common AR(1)	min	=	13
Sigma computed by casewise selection		avg	=	18
		max	=	21
Estimated covariances	= 10	R-squared	=	0.9544
Estimated autocorrelations	= 1	Wald chi2(4)	=	56.10
Estimated coefficients	= 5	Prob > chi2	=	0.0000

PBI_PC	Panel-corrected		z	P> z	[95% Conf. Interval]	
	Coef.	Std. Err.				
Tasa_desempleo	-.033223	.0076797	-4.33	0.000	-.048275	-.018171
BalanzaComercial	-.0302091	.0093555	-3.23	0.001	-.0485456	-.0118726
Aranceles	-.0168179	.0079083	-2.13	0.033	-.032318	-.0013179
InvExtranjera	.1115726	.0304744	3.66	0.000	.0518438	.1713014
_cons	4.633522	.2898234	15.99	0.000	4.065479	5.201565
rho	.5948242					

El esquema de resultados de la “corrida” del modelo de Datos Panel nos dice lo siguiente:

Que la Tasa de Desempleo es una variable significativa en el modelo y tiene el signo correcto, se confirma que al disminuir la tasa de desempleo en todos los países miembros de la AP se logra obtener mayor PBI_PC y su tasa de cambio es de 0.033223 lo que indica que por cada punto porcentual que disminuye la tasa de desempleo esto contribuye a incrementar al PBI-PC en 0.033223 unidades monetarias.

Que la Balanza Comercial es una variable significativa en el modelo y tiene el signo contrario a lo esperado, esto es debido a que el saldo de la Balanza Comercial en conjunto es negativo, que se está comprando más de lo que se vende. También habría que considerar que el saldo de la Balanza Comercial está influenciado por la caída de los precios internacionales que en los últimos dos años ha afectado el crecimiento del producto en todos los países de la AP y asimismo considerar la estructura de las importaciones diferenciando las importaciones de insumos de fabricación de los productos suntuarios. La tasa de cambio de la Balanza Comercial dice que contribuye a la generación del producto en 0.0302091 unidades monetarias cada vez que se tiene una unidad más en la balanza comercial.

Que los aranceles tienen el signo correcto como dice el marco teórico, es decir si disminuyen los aranceles entonces se tendrá mayor producto, siendo esta la principal inquietud de los bloques económicos. La tasa de cambio de los aranceles alcanza 0.168179 indicando que al disminuir un punto porcentual en los aranceles el producto se ve favorecido en esa cantidad.

Que la inversión extranjera es la variable más importante de las variables independientes, ya que genera mayor crecimiento al producto, tiene la dirección correcta ya que si se tiene mayor inversión extranjera se tendrá mayor producto, lo que se puede ver en su tasa de cambio igual a 0.1115726.

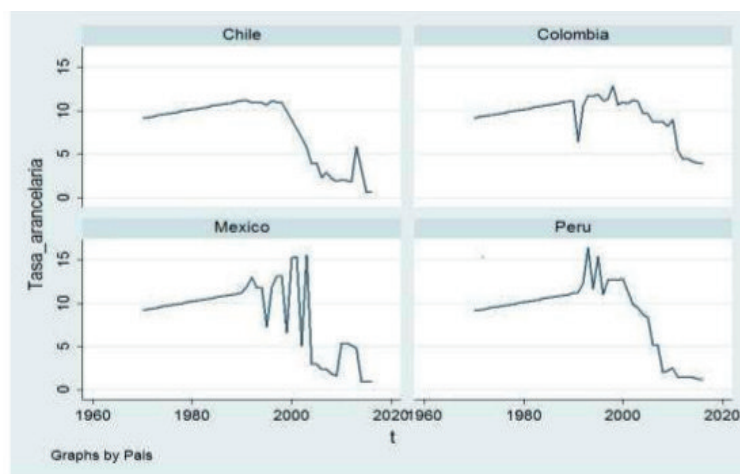
Segunda Hipótesis

En la Alianza del Pacífico se han reducido los aranceles en un 0% para un total de 92% de los productos intercambiados y de 160% en algunos casos a un 2% promedio ¿Qué impacto ha tenido la reducción de los aranceles dentro de la alianza del Pacífico sobre el sector agroindustrial?

La reducción de los aranceles genera un ingreso de nuevos productos a la economía del país que implementa esta medida.

En la Alianza del Pacífico esta medida de reducción arancelaria ha generado un efecto positivo en el desarrollo del sector agroindustrial en los países miembros.

Gráfico 56. Comportamiento de los aranceles en los países de la Alianza del Pacífico. Otras propuestas suyas son la supresión del servicio militar obligatorio, la seguridad social voluntaria (1972a), etc.



En el gráfico N° 44 se observa que los aranceles en los cuatro países miembros tenían un comportamiento alcista hasta antes del año 2000 y que posteriormente se va reduciendo por los diversos acuerdos anteriores al año 2011 como el APTL, el TLC con Estados Unidos, los cuales se consolidan con más intensidad con el acuerdo de la Alianza del Pacífico.

Se Toma los datos del Banco Mundial, del año 1970 - 2015 de los cuatro estados partes de la Alianza del Pacífico, la tasa arancelaria la cual es la tasa promedio que se afecta a todos los productos del comercio exterior; el índice de la producción procedente de la agroindustria; el índice de precios del valor de las importaciones y el porcentaje del PBI que constituye el valor agregado por la rama industrial.

Estos indicadores se organizan en Datos de Panel y se estiman los parámetros a través de estimadores con modelos econométricos anidados cuya técnica proporciona las mejores estimaciones libres de auto correlación, heteroscedasticidad contemporánea, cuyos resultados se muestran a continuación en el Cuadro N° 62.

Cuadro 58. Regresión del modelo de los aranceles

Linear regression, correlated panels corrected standard errors (PCSEs)

Group variable:	id	Number of obs	=	188
Time variable:	t	Number of groups	=	
		Obs per group:		
Panels:	correlated (balanced)	min	=	47
		avg	=	47
Estimated covariances	=	10	R-squared	=
Estimated autocorrelations	=	0	Wald chi2(2)	= 47

Tasa_arancelaria	Panel-corrected					[95% Conf. Interval]	
	Coef.	Std. Err.	z	P> z			
Agroindustrial	-.66398	.2220243	-2.99	0.003	-1.09914	-	-.228820
industrializacion	4.53e-14	9.21e-15	4.92	0.000	2.73e-14	-	6.34e-1
Precio_Importaciones	-.0178085	.0014656	-12.15	0.000	-.020681	-	-.014935
_cons	12.53011	.7265288	17.25	0.000	11.10614	-	13.9540

El modelo encontrado es relevante y las variables son significativas por lo que se tiene la siguiente interpretación.

La tasa arancelaria como se muestra en el gráfico N° 44 viene decreciendo a través del tiempo la cual se encuentra en relación inversa con los productos agroindustriales, por lo que a mayor comercialización de productos agrícolas y agroindustriales la tasa arancelaria disminuye cada vez más, dando lugar a mayor tecnificación de los campos de cultivo y creciente impulso a la agroindustria, pero, no ocurre lo mismo con la producción industrial que se destina al comercio internacional ya que esta tiene una relación directa con la tasa arancelaria, es decir cuanto mayor es la industrialización manufacturera entonces crece la tasa arancelaria para estos productos, esto es debido a la protección de la industria nacional de cada país, pero a su vez el crecimiento de la industria tiene un crecimiento lento debido a la tecnología y capital humano de los países miembros.

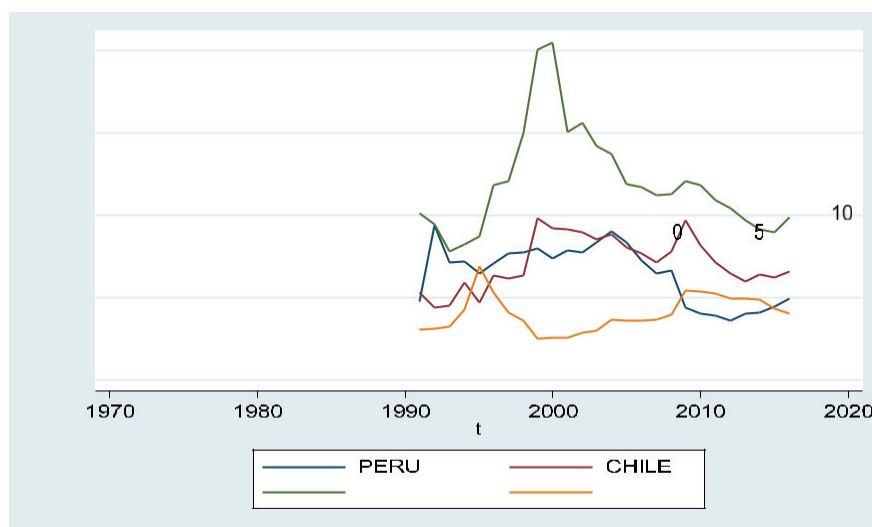
Tercera Hipótesis

Con la firma de la Alianza del Pacífico se busca entre otras cosas generar inversión extranjera en cada uno de los Países miembros y que se vea reflejado en la generación de empleo y reducción de la pobreza ¿Qué impacto ha tenido la inversión extranjera sobre la pobreza y la generación de empleos de los ciudadanos en su país de origen - AP?

El nivel de pobreza en los Países de la Alianza del Pacífico como bloque se ha visto disminuido, así como también, se ha generado un incremento del nivel de empleo en sus economías.

El empleo en los países miembros de la Alianza del Pacífico, ha tenido un comportamiento muy errático, sin tendencia definida, ni siquiera cíclico, lo saltante en el gráfico es el caso de Colombia que a diferencia de los otros países miembros históricamente ha tenido un crecimiento único, debido a , pero, se observa que todos experimentan una disminución continua del empleo hasta el año 2011, fecha donde se firma el acuerdo, en los años siguientes posterior al acuerdo la disminución continua por inercia, por la caída de los precios internacionales de los commodities, caso del petróleo, minerales y otros, pero existe una recuperación en estos dos últimos años, donde todos están creciendo en la generación de empleo. Ver gráfico N° 45.589.

Gráfico 57. La generación de empleo en los Países de la Alianza del Pacífico



El modelo que se presenta pretende explicar cuál es el comportamiento del empleo en los países de la Alianza del Pacífico, considerando a la Población Económicamente Activa, como variable dependiente y como variables independientes se ha considerado a la población que representa la fuente de la fuerza laboral, teniendo en cuenta que en cuanto aumenta los habitantes de un país, este necesita dar posiciones de trabajo a sus nuevas generaciones que están listas año a año para integrarse al trabajo activo, la segunda variable son las inversiones, esta debe ser una

variable con relación directa porque a más inversiones esto generará más puestos de trabajo y la subida generalizada de los precios que se mide en la inflación por ser una variable perturbadora en la generación de empleo tal como lo define la curva de Phillips.

El resultado de la corrida econométrica se muestra en el cuadro siguiente:

Cuadro 59. Modelo econométrico de la generación de empleo

Group variable:	id	Number of obs	=	104	
Time variable:	t	Number of groups	=	4	
Panels:	correlated (balanced)	Obs per group:			
Autocorrelation:	no autocorrelation	min	=	26	
		avg	=	26	
		max	=	26	
Estimated covariances	=	10	R-squared	=	0.2058
Estimated autocorrelations	=	0	Wald chi2(2)	=	17.52
Estimated coefficients	=	4	Prob > chi2	=	0.0002

Generacion~o	Panel-corrected					
	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
Poblacion	-2.05e-08	6.15e-09	-3.34	0.001	-3.26e-08	-8.49e-09
Inversion	-1.07e-10	3.35e-11	-3.18	0.001	-1.72e-10	-4.09e-11
Inflacion	-.0109717	.0058252	-1.88	0.060	-.0223888	.0004454
_cons	9.617579	.4269424	22.53	0.000	8.780787	10.45437

El esquema de resultados muestra las variables Población e Inversión son significativas no así la variable inflación al 95% de probabilidad, aunque no se encuentra muy lejos del 5% lo cual es avalado por la relevancia del modelo, pero si con un ajuste bastante bajo. Llegar a este modelo después de corregir la heteroscedasticidad, autocorrelación, considerar los efectos fijos y aleatorios y diversas pruebas necesarias las cuales se encuentran en el anexo, se puede definir la interrelación entre las variantes.

La población es una variable que tiene una relación inversa con el empleo, porque al incrementarse la población, genera fuerza laboral para integrarse al trabajo activo y no se tiene cabida para abarcar las necesidades de trabajo. La variable inversión se encuentra con una relación inversa frente al empleo, cuando debe ser positiva, esto es debido a que la Formación Bruta de Capital es creación de activos, instalar nuevas fábricas, ampliar proyectos en funcionamiento, construcción de edificios,

crear nuevos procesos con mucha tecnología, pero cuando solo está sucediendo transferencia de derechos de propiedad de un bien, solo se está cambiando de manos los activos existentes. La inflación es otra variable que frena la generación de empleo, al tener un alza generalizada de precios, esto reduce las inversiones y nuevos proyectos y por tanto menos oportunidades de abrir puestos de trabajo.

Cuarta Hipótesis

Problema

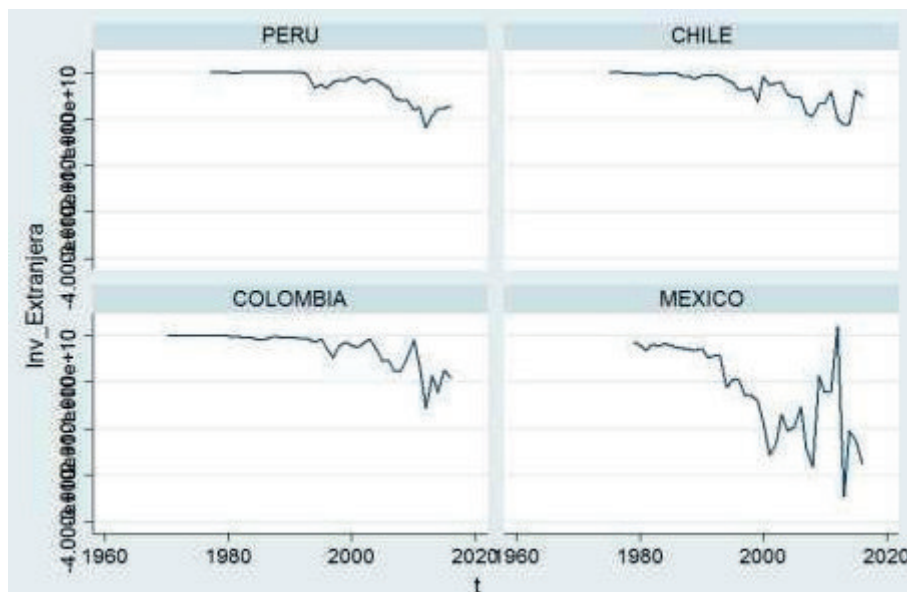
Prevía a la protocolización de la Alianza del Pacífico, los países miembros ya tenían acuerdos de Libre comercio con otras economías como la de Estados Unidos ¿Los países miembros de la AP con la firma del TLC , los países tienen acceso a nuevos mercados y nuevas oportunidades de inversión lo que genera una gran corriente de inversión extranjera directa debido a que solo estas firmas de tratados de libre comercio con USA a implicado grande reformas en el resto de sectores buscando modernizar la economía? Esto genera grandes expectativas para la exportación de nuevos productos hacia mercados importantes como el de Estados Unidos, pero que internamente se genera en los países una corriente favorable para la aplicación de un nuevo modelo que es el modelo de promoción de exportaciones que ha sido aplicado en los países asiáticos con mucho éxito, este modelo según Krugman ha tenido un gran desempeño en la economía China.

Hipótesis

En vista de las ventajas competitivas que poseen los estados Unidos en relación a los países de la Alianza del Pacifico, se afirma que internamente se genera una corriente favorable y un dinamismo económico lo cual permitirá consolidar las relaciones de intercambio comercial de los países miembros con los Estados Unidos.

En el gráfico N°46 se observa las curvas de la inversión extranjera para cada país miembro, con una tendencia descendente desde el año 1970 hasta antes de la firma del acuerdo año 2011 a partir del año 2012 en que se firma el acuerdo de la Alianza del Pacifico se aprecia una recuperación ascendente muy breve, pero ya que en el 2014 se produce la caída de los precios internacionales, valorización fuerte del euro frente al dólar, los destapes de la corrupción internacional de la empresa Oldebresch, la corriente chavista en Sudamérica entre otros sufriendo últimamente una caída muy leve.

Gráfico 58. La Inversión extranjera Directa en los países miembros de la AP



La inversión extranjera directa la podemos explicar de acuerdo al comportamiento de las variables siguientes:

La tasa de interés pasiva tiene una relación inversa con la inversión extranjera, la cual depende de varios factores como el tipo de cambio, los acuerdos, los impuestos, el capital humano, el riesgo país entre otros. La inversión se realiza por las expectativas de ampliar su capital sabiendo que el incremento de la tasa de interés disminuye la actividad de las inversiones.

La infraestructura de un país lo constituye los servicios básicos (agua y desagüe); circuitos viales; edificaciones; los sectores de energía eléctrica, transporte y tecnología considerando también a la educación y salud, como también potenciar los niveles de productividad y competitividad. Por ello si un país crece en infraestructura también tendrá un crecimiento en la inversión extranjera.

Los créditos y operaciones que impliquen endeudamiento no contribuyen inversión extranjera directa por lo que no genera giro de utilidades y son llamados negocios fiduciarios cuyo objetivo es el otorgamiento de créditos a residentes. En cambio, la Inversión extranjera directa permite transferencia de tecnología, centrados en metodologías, equipo y maquinas, contribuye al desarrollo del capital humano e incrementa los impuestos a favor del país.

No existe una relación definida entre los créditos y la inversión directa extranjera, eso es manejado por cada país.

Los nuevos mercados como forma de Inversión Extranjera Directa incluyen contratación de contratistas internacionales, esto implica acuerdos precisos sobre la protección de la propiedad intelectual y autoría. Las franquicias es una forma, así como el outsourcing en el mundo de la globalización, buscando mano de obra barata, teniendo en cuenta la legislación laboral y el control de los organismos reguladores. La relación es directa a más Inversión extranjera directa se deberá tener más nuevos mercados.

La diversificación de producción tiene una relación directa con la Inversión Extranjera Directa pero esta no solo para los productos tradicionales, sino para los productos no tradicionales generando cadenas productivas globales como la tecnología y diseño incursionando en sectores como alimentos, bebidas, farmacéuticos, automotriz, aeroespacial, eléctricos, informáticos y orfebrería entre otros.

Con los datos del Banco Mundial para cada una de las variables descritas se procedió a la estimación de los parámetros usando los datos en forma de Datos de Panel con el software Stata 14, teniendo los resultados siguientes:

Cuadro 60. Regresión de la Inversión Extranjera directa

Linear regression, correlated panels corrected standard errors (PCSEs)

Group variable:	id	Number of obs	=	188	
Time variable:	t	Number of groups	=	4	
Panels:	correlated (balanced)	Obs per group:			
Autocorrelation:	no autocorrelation	min	=	47	
		avg	=	47	
		max	=	47	
Estimated covariances	=	10	R-squared	=	0.5428
Estimated autocorrelations	=	0	Wald chi2(5)	=	103.85
Estimated coefficients	=	5	Prob > chi2	=	0.0000

	Panel-corrected					
Inv_Extranjera	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval	
infraestructura	-.918011	.1587342	-5.78	0.000	-1.229124	-.606897
tasa_de_interes	-2311765	836404.4	-2.76	0.006	-3951088	-672442.
creditos	9.86e+07	1.93e+07	5.12	0.000	6.09e+07	1.36e+0
Nuevos_mercados	-.0007172	.0003693	-1.94	0.052	-.0014409	6.61e-0
Diversificacion	428140.4	66539.8	6.43	0.000	297724.8	55855

En el Cuadro N° 52 se observa que la infraestructura tiene una relación inversa con la Inversión extranjera lo cual implica que los países miembros de la Alianza del pacifico no están creciendo en infraestructura.

La tasa de interés tiene una relación inversa con la Inversión extranjera directa eso implica que la tasa de interés internacional está creciendo por ello menor es la Inversión extranjera directa en los estados partes de la Alianza del Pacifico.

Los créditos tienen una relación directa con la Inversión Extranjera Directa por lo que, al incrementarse las inversiones con transferencia de tecnología, también se están incrementando los créditos por negocios fiduciarios.

Los nuevos mercados tienen una relación inversa con la Inversión extranjera directa por lo que no se está dando el equilibrio del crecimiento de la Inversión extranjera directa con el crecimiento de los nuevos mercados o la resultante es que existen nuevos mercados en los países miembros que los que estos pueden instalar en los países inversores como estados Unidos.

La diversificación tiene una relación directa con la Inversión Extranjera directa, por lo que se está dando atención a la presentación de productos no tradicionales como la palta, la uva y otros para el caso peruano producto de la inversión extranjera directa con transferencia de tecnología.

Presentación de Resultados

Demostración de las Hipótesis Primera

Hipótesis específica

Problema

¿Qué impacto ha tenido la instauración de la Alianza del Pacífico sobre la balanza comercial y a su vez sobre los principales indicadores macroeconómicos en cada uno de los Países miembros?

Hipótesis

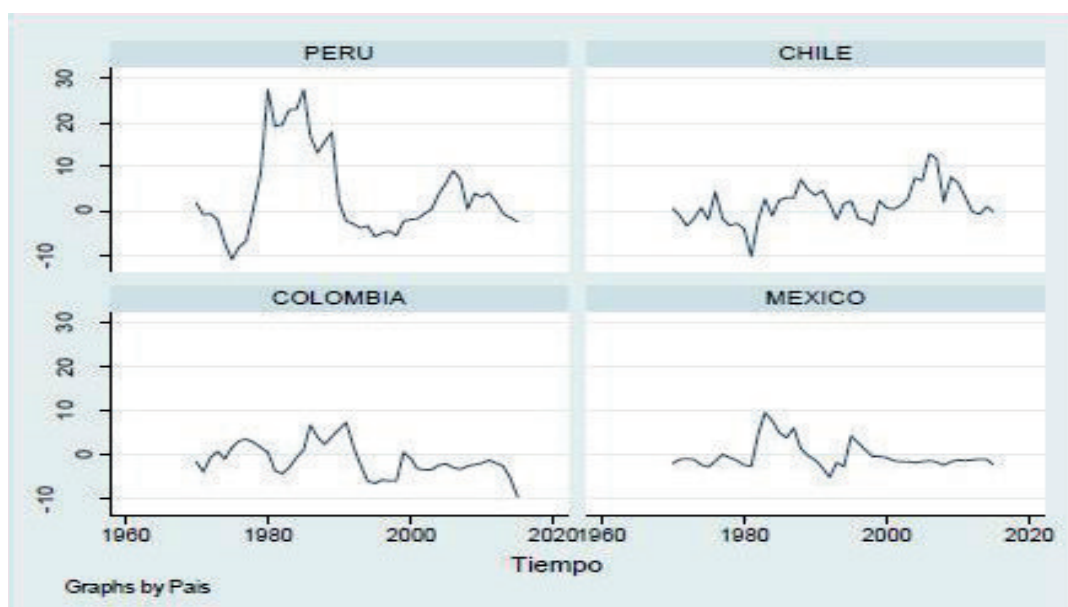
La firma de la Alianza del Pacífico ha afectado de manera positiva a las economías que las conforman en lo referente a la mejora de la balanza comercial y los principales indicadores macroeconómicos.

En el registro de datos del banco mundial se consiguen las exportaciones e importaciones de los países miembros, cuya data registra los impactos del acuerdo de la Alianza del Pacífico al ser complicado obtener otra data que simule el comportamiento del comercio exterior sin el acuerdo de la Alianza del Pacífico con fines de comparación. Para ello vamos a construir sendos modelos Arima del año 1970 hasta 2011 para cada país miembro del acuerdo, con lo que se va a construir cada modelo con el cual haremos una predicción del modelo Arima desde el año 2012 al 2016 que resultará una data proyectada meramente matemática que no contendrá los efectos del acuerdo de la alianza del Pacífico.

Así se tendrá dos series de tiempo para cada país miembro una con acuerdo de Alianza del Pacífico (Con AP) y otra sin acuerdo de Alianza del Pacífico (Sin AP) con las cuales se pueda comparar las exportaciones, importaciones y la balanza comercial.

En el gráfico N° 47 se observa que la balanza comercial tanto de Perú, Chile, y México tienen una tendencia a la baja a excepción de Colombia, básicamente porque las exportaciones han disminuido a consecuencia de la caída de los precios internacionales, En Colombia venía de una recuperación de su Balanza Comercial buscando un equilibrio basado en por ello los precios internacionales no le afecto mucho o fueron contrarrestados.

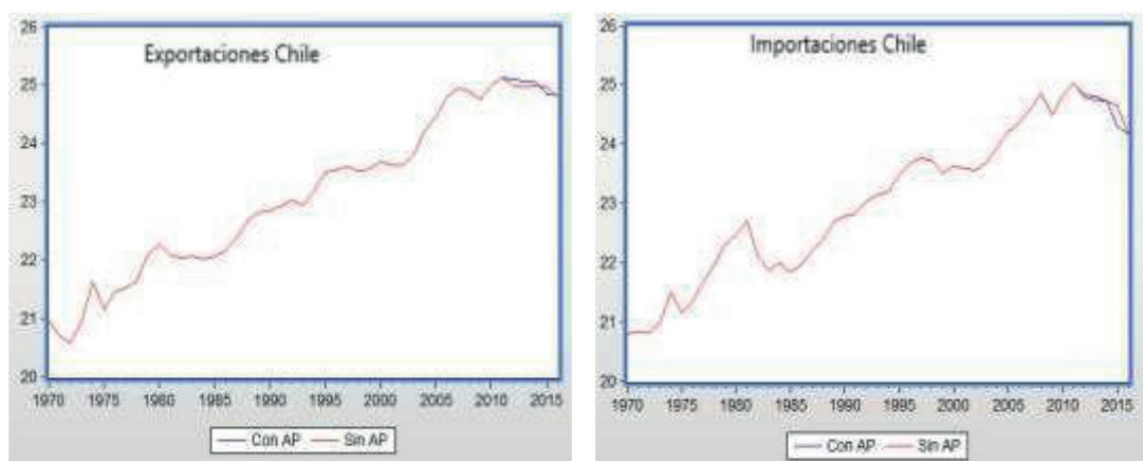
Gráfico 59. Balanza Comercial de los países de la Alianza del Pacífico



Obteniendo la información de la base de datos del Banco Mundial, se procede a analizar las importaciones y exportaciones de los países miembros de la Alianza del Pacífico, para ello se grafica las exportaciones y las importaciones de los países miembros desde el año 1970 al 2016, donde se aprecia los gráficos con la línea roja desde 1970 hasta el año 2011 sin acuerdo de Alianza del Pacífico y con color azul con Alianza del pacífico (2012-2016). Luego se grafica el comportamiento de las exportaciones e importaciones sin el acuerdo de la Alianza del Pacífico, utilizando las series temporales, construyendo modelos Arima (p,d,q) que son capaces de considerar la tendencia y la estacionalidad, desde el año 1970 hasta el 2011 y a partir de allí se proyecta con los modelos econométricos desde el 2012 al 2016 el cual se aprecia con el color rojo.

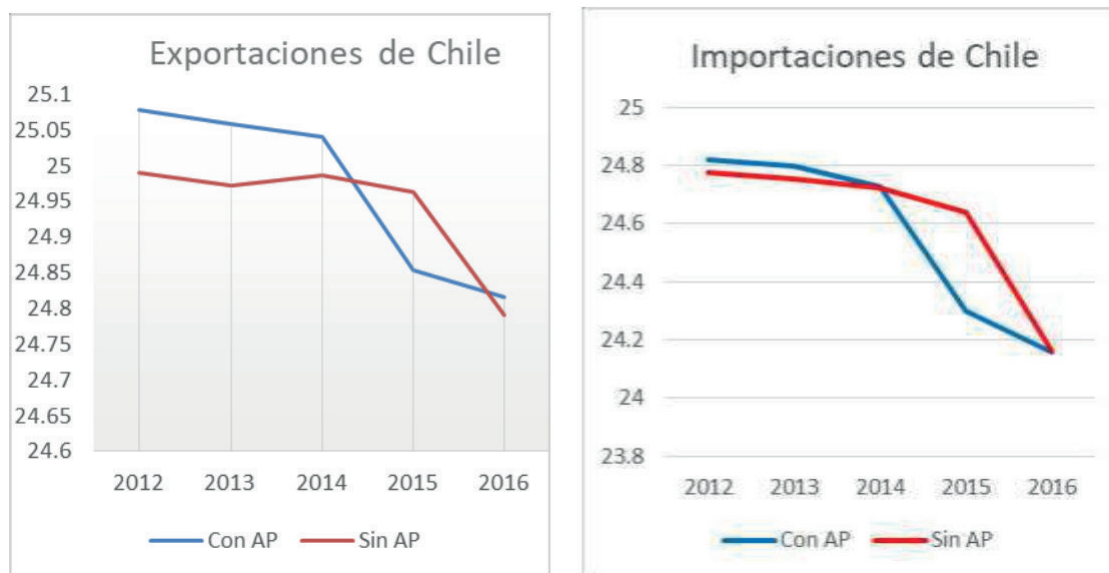
Para el caso de Chile:

Gráfico 60. Exportaciones e Importaciones de Chile



Con la finalidad de apreciar mejor la diferencia de las curvas con acuerdo y sin acuerdo de la Alianza del Pacífico se hace un "zoom" os cuales se muestran a continuación.

Gráfico 61. Zoom de Exportaciones e Importaciones de Chile



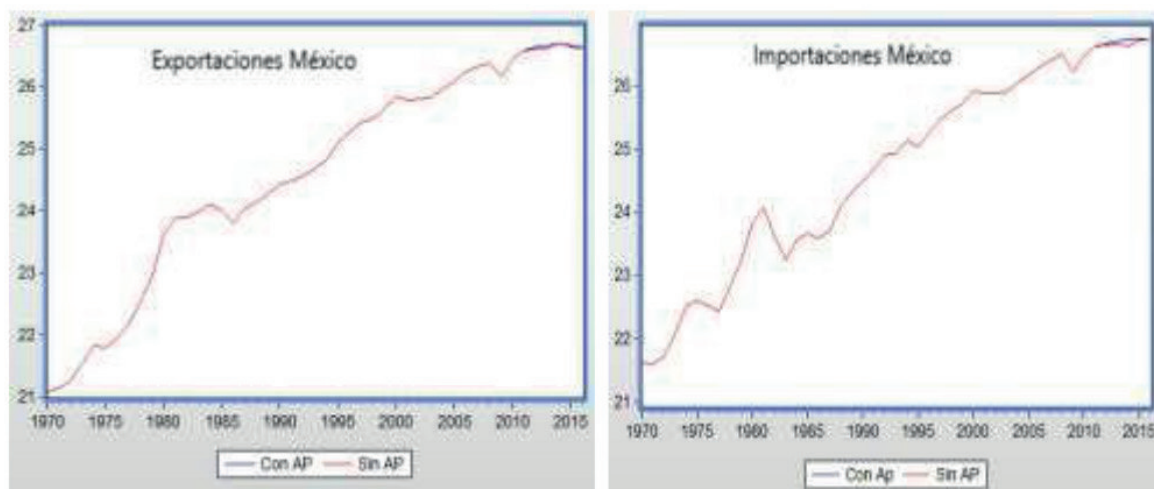
Se observa que las exportaciones crecieron en los primeros años del acuerdo con referencia de la proyección matemática si no existiera Alianza del Pacífico, pero como se dio al mismo tiempo un decrecimiento de los precios internacionales las exportaciones decrecieron que también recoge ese efecto del decrecimiento el modelo Arima lo que se observa en el gráfico.

Como a información son cantidad de divisas y no volumen se puede apreciar que la caída de las exportaciones es debido a la disminución de los precios internacionales.

Para el caso de **México**:

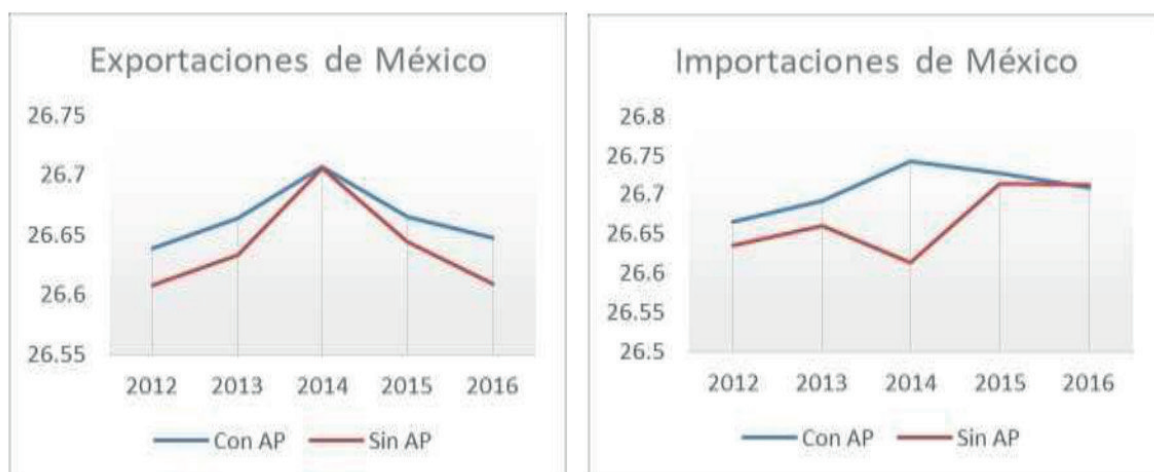
También, se aprecia en el gráfico N° 50 desde el año 1970 con acuerdo de Alianza del Pacífico (color azul) y sin acuerdo de Alianza del pacifico (color rojo).

Gráfico 62. Exportaciones e Importaciones de México



Su respectivo “zoom” se aprecia en el Gráfico N° 51

Gráfico 63. Zoom de Exportaciones e Importaciones de México

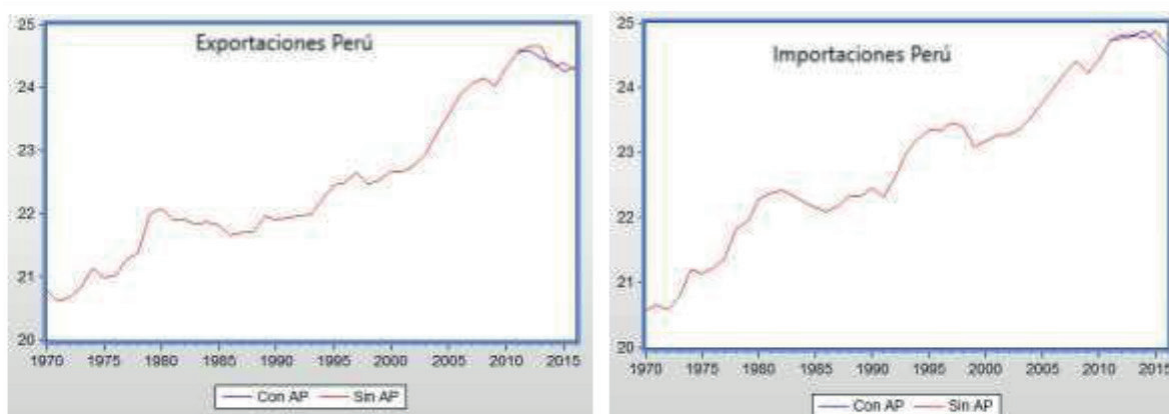


México tuvo mejor fortuna en cuanto a la caída de los precios internacionales por lo que se puede apreciar que el acuerdo de la Alianza del Pacífico permitió que sus exportaciones e Importaciones sean mayores a los que se obtuvieran sin acuerdo de Alianza del Pacífico.

Para el caso de **Perú**:

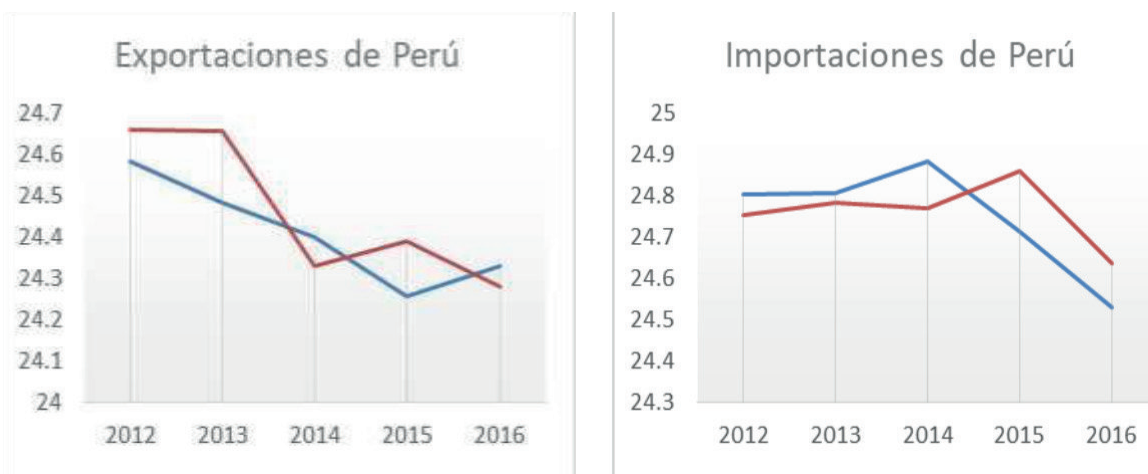
De la misma manera, se aprecia en el gráfico N° 52 desde el año 1970 con Alianza del Pacífico (color azul) y sin Alianza del Pacífico (color rojo).

Gráfico 64. Exportaciones e Importaciones de Perú



Su respectivo “zoom” se aprecia en el Gráfico N° 53

Gráfico 65. Zoom de Exportaciones e Importaciones de Perú



Perú se vio muy perjudicado con la caída de los precios internacionales tanto las exportaciones e Importaciones disminuyeron, se aprecia que el modelo Arima estima la variación.

Para el caso de **Colombia**:

Igualmente, se aprecia en el gráfico N° 54 desde el año 1970 con Alianza del Pacifico (color azul) y sin Alianza del pacifico (color rojo).

Gráfico 66. Exportaciones e Importaciones de Colombia

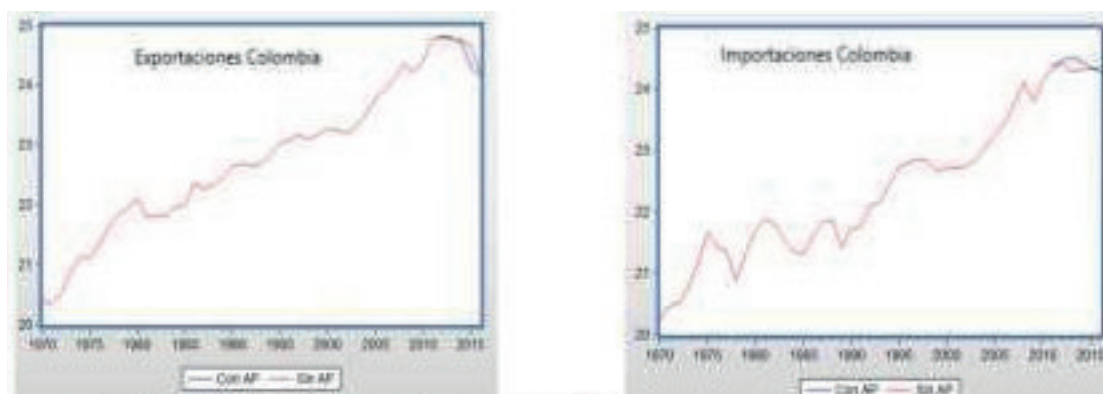


Gráfico 67. Zoom de Exportaciones e importaciones de Colombia



Colombia, se vio perjudicado con la caída de los precios internacionales para las exportaciones mas no así para las Importaciones las cuales decrecieron, pero en menor cantidad que si no habría tenido acuerdo de la Alianza del Pacifico, como se aprecia en el gráfico.

Expresando la Balanza Comercial en función de las exportaciones e importaciones, planteamos el modelo econométrico:

$$_ = 1 + 2 * + 3 * +$$

Utilizando la base de datos en datos de panel de los cuatro países desde el año 1970 al 2015, obteniendo el modelo matemático siguiente después de efectuar las correcciones necesarias, como eliminar la auto correlación, heteroscedasticidad, correlación contemporánea y elegir el modelo más oportuno al comparar los efectos fijos y aleatorios (ver anexo 2).

Cuadro 61

$$_ = 1 + 2 * + 3 * +$$

. xtglm Balanza_Comercial \$xlist2 , panels (correlated) corr(ar1)						
Cross-sectional time-series FGLS regression						
Coefficients: generalized least squares						
Panels: heteroskedastic with cross-sectional correlation						
Correlation: common AR(1) coefficient for all panels (0.8364)						
Estimated covariances	=	10	Number of obs	=	188	
Estimated autocorrelations	=	1	Number of groups	=	4	
Estimated coefficients	=	2	Time periods	=	47	
			Wald chi2(2)	=	31.37	
			Prob > chi2	=	0.0000	
Balanza_Com~1	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
Exportaciones	.3259097	.0705632	4.62	0.000	.1876084	.464211
Importaciones	-.3394967	.0609975	-5.57	0.000	-.4590496	-.2199438
_cons	0	(omitted)				

Después del proceso econométrico se establece que tomando a los cuatro países conjuntamente en el acuerdo de la Alianza del pacífico, las exportaciones que guardan una relación directa con la Balanza Comercial son mayores que las importaciones las cuales guardan una relación inversa con la Balanza comercial, dando un resultado positivo para la Balanza Comercial en conjunto para los cuatro países. El hecho que las exportaciones sean mayores que las importaciones indican que se vende más al exterior que lo que se compra, habiendo más producción interna, más generación de empleo, se incrementa el proceso de industrialización en los países miembros. Cuando las importaciones se hacen más negativa indica que los países en conjunto compran al exterior cada vez más disminuyendo las divisas del país de origen y por lo tanto hacen disminuir al PBI también, a menos

que se destine más compra de insumos y activos para la producción. Otra razón del porque se tiene una balanza comercial negativa, es ocasionado por el declive de los precios internacionales, que es lo que ha ocurrido en estos últimos años, no obstante, figura con Balanza comercial positiva.

Cuando se considera en la Balanza comercial los servicios esta se hace negativa, debido a que usamos más servicios del exterior que lo que producimos.

Los impactos que se establece por el acuerdo de la Alianza del Pacífico es positivo en cuanto a las exportaciones ya que en volumen han crecido, lo que significa que ha crecido la producción en cada país miembro. El impacto negativo es la baja de los precios internacionales que hacen que se tengan menos divisas por la producción.

El impacto positivo para las importaciones, es que han crecido, lo que se traduce en que se está comprando más al exterior, como son insumos y maquinarias para la producción esto resulta positivo.

Cuadro 62. Balanza comercial los servicio

```

Group variable:   IND                      Number of obs   =       184
Time variable:   t                        Number of groups =        4
Panels:          correlated (balanced)    Obs per group:
Autocorrelation: common AR(1)              min =       46
                                           avg  =       46
                                           max  =       46

Estimated covariances   =       10          R-squared       =       0.2832
Estimated autocorrelations =       1          Wald chi2(3)     =       143.26
Estimated coefficients   =       4          Prob > chi2      =       0.0000

```

BC	Panel-corrected					[95% Conf. Interval]	
	Coef.	Std. Err.	z	P> z			
EXPORT	.000467	.0000416	11.22	0.000	.0003854	.0005486	
IMPORT	-.0004532	.0000396	-11.44	0.000	-.0005308	-.0003756	
SERV	-.05583	.0677336	-0.82	0.410	-.1885853	.0769254	
_cons	1.077251	.8943704	1.20	0.228	-.6756826	2.830185	
rho	.7046103						

```

Group variable:   IND               Number of obs   =       184
Time variable:   t                 Number of groups =        4
Panels:          correlated (balanced)  Obs per group:
Autocorrelation: common AR(1)                min =       46
                                              avg  =       46
                                              max  =       46

Estimated covariances   =       10      R-squared       =       0.2794
Estimated autocorrelations =        1      Wald chi2(2)     =       140.26
Estimated coefficients   =        3      Prob > chi2      =       0.0000

```

BC	Panel-corrected					
	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
EXPORT	.0004714	.000041	11.50	0.000	.0003911	.0005518
IMPORT	-.0004577	.0000389	-11.75	0.000	-.000534	-.0003813
_cons	.8529473	.8786128	0.97	0.332	-.8691021	2.574997
rho	.7142536					

CONCLUSIONES

1. Las políticas de comercio de los cuatro estados partes de la AP están dirigidas hacia el impulso de las exportaciones, la obligación con la integración internacional y la apertura comercial, donde se entrelazan políticas nacionales que consiguen afianzar las ventajas comparativas de los sectores productivos, impulsando lo demandante de las importaciones a través de medidas unilaterales de reducción de aranceles, así como establecer zonas de libre comercialización con otras economías, lo cual define evidentemente en el regionalismo de libre acceso fortalecido por la CEPAL desde la década de los noventa.
2. Los miembros ya están relacionados por una plataforma de tratados bilaterales de liberación comercial, que los coloca en un puesto beneficioso para desarrollarse hacia una integración más profunda. Pero no solo están estas relaciones comerciales, sino que presentan el comercio mundial a su nivel, en ventaja de sus interrelaciones comerciales de libre acceso o en proceso de apertura con Latinoamérica y el Caribe.
3. La Alianza del Pacífico ha obtenido mucho en poco tiempo, desde el acuerdo presidencial hasta su entrada en vigencia el 1 de mayo de 2016 “la conformación del TPP y la eventual adhesión de Colombia a él incentivara aún más la integración y la armonización”. La Alianza tiene un inmenso poder para generar una vibrante presencia económica y cultural en América Latina y para crear las fortalezas distintivas de Chile, Colombia, México y Perú.
4. Dicha Alianza supone una importante oportunidad de negocios en bienes químicos, minería, metalurgia, agroindustria, de nuevas tecnologías de la información, turismo, transporte y logística, comunicaciones y servicios financieros, entre otra gran diversidad, que la podrían situar delante del avance y crecimiento de Latinoamérica.
5. Para lograr sus objetivos, cabe tener en cuenta algunas acciones que se vienen desarrollando en frente de diversidades en esta región, como la progresiva inversión intrarregional; el incremento y la diversificación de las zonas francas; el avance de la infraestructura mediante programas nacionales de inversión pública y de proyectos como COSIPLAN (antiguo IIRSA) y el Proyecto Mesoamérica; el acceso al comercio; especialmente por la ruta de las

Ventanillas Únicas de Comercio internacional y otros procesos; e, igualmente, el aumento constante de la oferta de transporte marítimo y aéreo y la extensión de las facultades portuarias y aeroportuarias.

6. Los empeños de la Alianza por implementar a sus socios como destinos de inversión libres y seguros discutiblemente defienden a los inversores chinos, muchos de los cuales han buscado en los años recientes limitar los riesgos económicos y políticos en sus acuerdos con el exterior.
7. Las compañías chinas aún permanecen con una gran presencia enfocadas en algunos sectores –primariamente en los relacionados a los commodities– en los cuatro estados de la Alianza. En resultado, Chile, Colombia, México y Perú todavía ocupan los eslabones inferiores de las cadenas de valor chinas.
8. El mercado dentro de lo regional entre estos cuatro estados es aún mínimo aunque sus movimientos han encontrado un relevante desarrollo en la última década, como resultado de un incremento económico generalizado en la región producto, a su vez, de las necesidades progresivas de materias primas por parte de China.
9. La integración comercial ha demostrado ser todo un reto, ya que trae progreso en movilidad laboral. La integración de cadenas de valor intrabloque también ha sido elusiva. Sin embargo, la inversión privada ha acogido a la Alianza y a sus miembros. La Alianza del Pacífico es promocionada prominentemente en los discursos académicos sobre América Latina en el este asiático.
10. La disparidad de las economías, aun después de su lo que se complementan, supone un impedimento para reacomodar los índices de comercio industrial interno y, por consiguiente, del mercado intrarregional; sin embargo, su objetivo de entrar a el comercio de Asia-Pacífico puede llegar a captar ideas que impulsen una mezcla productiva regional.
11. La elevada iniciativa de gobierno que existe a su alrededor, manifestada por los grandes acuerdos y entendimientos alcanzados bajo el liderazgo de los presidentes que le imprime dinamismo y credibilidad. Entre dichos avances sobresale la desgravación del 92% de la esfera arancelaria, permitiendo en buena parte por los periodos alcanzados en los TLC en vigor, la unificación de los análisis de origen, su certificación electrónica y la negociación del grupo regional, especialmente en relevancia para el establecimiento de red de valor para el crecimiento de la estructura productiva en la región.

12. El objetivo principal de la Alianza del Pacífico es llegar a competir en un mundo de producción globalizada, con base en la reducción de los precios de importación, el cúmulo regional de origen, el acceso al libre comercio, la innovación y la promoción conjunta del comercio y las inversiones. Así, al considerarse como nacionales los bienes intermedios e insumos de los cuatro países, existirá una mayor disponibilidad de estos para poder definir un producto como originario ya no desde la perspectiva bilateral sino regional. Sin embargo, para desarrollar las oportunidades de exportación a miembros como Estados Unidos, la Unión Europea y las naciones del Asia Pacífico, mediante el reconocimiento del cúmulo regional, se deberán llevar a cabo conjuntas ante tales socios.
13. Se provee que en la Alianza del Pacífico se planifiquen más conjuntos de actividades, con el fin de promover mecanismos y obligaciones para el crecimiento de la competencia y beneficiarse de las oportunidades comerciales y de inversión que el mismo proceso generará. Esencial para el desarrollo de la competitividad y las economías de escala del sector productivo, será la generación de las ambiciosas oportunidades de negocios y la ampliación de los negocios existentes por los aumentos de la oferta y la facilitación del comercio.
14. La Alianza del Pacífico supone ampliar las capacidades y seguridad a los inversionistas, mediante un modelo de política de estado en los escenarios políticos, económicos, empresariales, comerciales, turísticos y legislativos. Por supuesto, las competencias regionales y los encadenamientos productivos, serán la base para cumplir con los objetivos esenciales de la Alianza, esto es, integrar competitivamente sus subsectores productivos y así ampliar la escala de su participación en los mercados globales.
15. El régimen social por mérito, esto es, la creación de puestos de trabajo, tiene una relevancia motivación en la Alianza del Pacífico puesto que todas sus actividades tienen por fin la constitución de un sector productivo competitivo y en permanente crecimiento y diversificación, que incentive el desarrollo tecnológico y los encadenamientos productivos, con el objeto de poder ampliar ventajas competitivas ante el mercado mundial.
16. Dentro del plan de la Alianza del Pacífico, aún no se ha agregado la Política de Competencia, tema especial para este tipo de acuerdos, particularmente tomando en cuenta la constitución de niveles de producción, la importancia

de impulsar las PYMES, la defensa del consumidor, la necesidad de confiar la transparencia de los comercios y el libre del acceso a las demandas públicas. Sin embargo, los cuatro países tienen normas e instituciones en este tema de las más avanzadas en América Latina y el Caribe.

17. Como el porvenir de la Alianza del Pacífico resalta, una estrategia coherente que alinee tanto los factores externos como internos en todo grado es discutible para el logro de objetivos en la Alianza. Las compañías necesitan una clara dirección estratégica y necesitan proveer los productos y servicios que prosperen.
18. Para implementarse como una confiable potencia económica en el mundo, los países de la Alianza deben diversificar sus economías, cambiando la Dependencia de los commodities por un enfoque en el incremento de valor agregado presentando una productividad incrementada. Preservando los valores comunes y las políticas sólidas, los miembros de la Alianza necesitan trabajar en nuevas e innovadoras formas usando sus recursos más eficientemente.
19. Este la oportunidad para la Alianza del Pacífico, y su prosperidad dependerá de que las partes de interés proclame una visión conjunta y un compromiso al bloque comercial. El sector privado, incluyendo los emprendedores, pueden tomar la delantera en este camino al crear capacidades para igualar oportunidades.
20. Al mismo tiempo, los gobiernos mediante sus autoridades pueden direccionar sus políticas en pro de facilitar la innovación en el campo productivo mediante mayor financiamiento en investigación y el avance. Así como también mediante la continua promoción de la actividad de comercio internacional y los beneficios que puede generar para el sector empresarial nacional.
21. Los miembros se encuentran en la actualidad vinculados por una red de acuerdos bilaterales de libre comercio, que los ubica en una posición favorable para avanzar hacia una integración más profunda. Pero no solamente existen estos vínculos comerciales, sino que tienen el mercado mundial y su acceso, a causa de sus vinculaciones comerciales abiertas o en proceso de apertura con América Latina y el Caribe.
22. Los regímenes comerciales de los cuatro estados partes de la AP están orientadas hacia la promoción de las exportaciones, el compromiso con la inserción internacional y el libre comercio, donde se entrelazan políticas

nacionales que se orientan a reforzar las ventajas comparativas de los sectores productivos, promoviendo el abaratamiento de las importaciones por medio de medidas unilaterales de disminución de aranceles, así como crear espacios de libre comercio con otras economías, lo cual se declara evidentemente en el regionalismo libre impulsado por la Cepal desde los años noventa.

23. La Alianza del Pacífico supone una importante oportunidad de negocios en productos químicos, minería, metalurgia, agroindustria, tecnologías de la información, turismo, transporte y logística, comunicaciones y servicios financieros, entre muchos otros, que la podrían situar al frente del impulso del crecimiento de Latinoamérica.
24. Para lograr sus objetivos cabe tomar en consideración algunas acciones que se vienen llevando a cabo en frentes muy diversos en esta región, como la creciente inversión intrarregional; el crecimiento y la diversificación de las zonas francas; el desarrollo de la infraestructura a través programas nacionales de inversión pública y de proyectos como COSIPLAN (antiguo IIRSA) y el Proyecto Mesoamérica; la facilitación del comercio; especialmente por la vía de las Ventanillas Únicas de Comercio Exterior y otros mecanismos; e, igualmente, el crecimiento continuo de la oferta de transporte marítimo y aéreo y la profundización de las facultades portuarias y aeroportuarias.
25. Los empeños de la Alianza por implementar a sus socios como destinos de inversión abiertos y confiables discutiblemente apelan a los inversores chinos, muchos de los cuales han querido alcanzar en los años actuales evitar los riesgos económicos y políticos en sus acuerdos con el extranjero.
26. Las compañías chinas aún permanecen con una gran presencia enfocadas en algunos sectores —primariamente en los relacionados a los commodities— en los cuatro países de la Alianza. Como consecuencia, Chile, Colombia, México y Perú aun ocupan los niveles por debajo de las cadenas de precio chinos.
27. El comercio intrarregional entre estos cuatro países es aún escaso aunque sus flujos han experimentado un importante crecimiento en la última década, como consecuencia de un crecimiento económico generalizado en la zona de bienes, al mismo tiempo, de las requisiciones en aumento de materias primas por parte de China.
28. La integración comercial ha demostrado ser todo un reto, ya que trae progreso en movilidad laboral. La integración de cadenas de valor intrabloque también

ha sido elusiva. Sin embargo, la inversión privada ha acogido a la Alianza y a sus miembros. La Alianza del Pacífico es impulsada progresivamente en los debates académicos sobre Latinoamérica en el este asiático.

29. La disparidad de las economías, aun después de lo que las complementan supone una dificultad para mejorar los indicadores de comercio intraindustrial y, por ende, del comercio intrarregional; sin embargo, su meta de penetrar el mercado de Asia-Pacífico puede lograr atraer iniciativas que promuevan un encadenamiento productivo regional.
30. La alta voluntad política que existe a su alrededor, manifestada por los grandes acuerdos y entendimientos alcanzados bajo el liderazgo de los Presidentes que le imprime dinamismo y credibilidad. Entre dichos avances sobresale la desgravación del 92% del universo arancelario, facilitada en buena medida por los calendarios cumplidos en los TLC vigentes, la unificación de los criterios de origen, su certificación electrónica y la negociación del cúmulo regional, de especial importancia para la conformación de cadenas de valor para el avance del modelo productivo regional.
31. El objetivo fundamental de la Alianza del Pacífico es llegar a competir en un mundo de producción globalizada, con base en la disminución de los costos de importación, el cúmulo regional de origen, la facilitación del comercio, la innovación y la promoción conjunta del comercio y las inversiones. Así, al considerarse como nacionales los bienes intermedios e insumos de los cuatro países, existirá una mayor disponibilidad de estos para poder definir un producto como originario ya no desde la perspectiva bilateral sino regional. Sin embargo, para ampliar las posibilidades de exportación a socios como Estados Unidos, la Unión Europea y los Países del Asia Pacífico, mediante el reconocimiento del cúmulo regional, se deberán llevar a cabo conjuntas ante tales socios.
32. Podría esperarse que en la Alianza del Pacífico se organicen más grupos de trabajo, con el objeto de impulsar procesos y obligaciones para el aumento de la competitividad y beneficiarse de las oportunidades de comercio y de inversión que el mismo proceso generará. Esencial para el desarrollo de la competitividad y las economías de escala del sector productivo, será la generación de las ambiciosas oportunidades de negocios y la ampliación de los negocios existentes por los aumentos de la oferta y la facilitación del comercio.

33. La Alianza del Pacífico intenta beneficiar los medios y seguridad a los inversionistas, a través de una planificación de política de estado en los ámbitos político, económico, empresarial, comercial, turístico y legislativo. Por supuesto, la competitividad regional y los encadenamientos productivos, serán la base para cumplir con los objetivos esenciales de la Alianza, esto es, integrar competitivamente sus subsectores productivos y así ampliar la escala de su participación en los mercados globales.
34. La política social por prioridad, esto quiere decir, la creación de puesto de empleo, tiene un importante incentivo en la Alianza del Pacífico pues todas sus actividades tienen por objeto la conformación de un sector productivo competitivo y en permanente crecimiento y diversificación, que incentive el desarrollo tecnológico y los encadenamientos productivos, con el fin de poder desarrollar ventajas competitivas ante el mercado mundial.
35. Dentro de la agenda de la Alianza del Pacífico, aún no se ha incluido la Política de Competencia, tema esencial para este tipo de convenios, especialmente tomando en consideración la conformación de eslabonamientos productivos, la importancia de promover las PYMES, la protección del consumidor, la necesidad de asegurar la transparencia de los mercados y la apertura del acceso a las compras públicas. Sin embargo, los cuatro países tienen normas e instituciones en este tema de las más avanzadas en América Latina y el Caribe.
36. Como porvenir de la Alianza del Pacífico se resalta , una estrategia coherente que alinee tanto los factores externos como interiores en todo grado es crítico para el éxito en la Alianza. Las compañías necesitan una clara dirección estratégica y necesitan proveer los productos y servicios que prosperen.
37. Para instaurarse como una confiable potencia económica en el mundo, los países de la Alianza deben diversificar sus economías, cambiando la dependencia de los commodities por un foco en el crecimiento de valor agregado con una productividad incrementada. Preservando los valores comunes y las políticas sólidas, los miembros de la Alianza necesitan trabajar en nuevas e innovadoras formas usando sus recursos más eficientemente.
38. Esta es la oportunidad para la Alianza del Pacífico, y su prosperidad dependerá de que las partes de interés proclame una visión estrecha y una obligación al grupo comercial. El sector privado, incluyendo los emprendedores,

pueden tomar la delantera en este camino al crear capacidades para igualar oportunidades.

39. Al mismo tiempo, los gobiernos mediante sus autoridades pueden direccionar sus políticas en pro de facilitar la innovación en el campo productivo mediante mayor inversión en investigación y el desarrollo. Así como también mediante la continua promoción de la actividad de comercio internacional y los beneficios que puede generar para el sector empresarial nacional.

RECOMENDACIONES

1. Es necesario dentro del bloque un cambio hacia la productividad: enfocarse en aquello que permitirá un incremento en la productividad a través de las cuatro dimensiones, tomando ventaja de la gran fuerza laboral que podrá movilizarse libremente y beneficiándose de una mayor economía. Así también mediante la innovación crear un ambiente de innovación mientras se conciben nuevas soluciones. Crear un ambiente de colaboración mediante de los eslabones de valor y extender las compañías.
2. Dentro de estas acciones que se requieren se necesita especial atención en promover activamente las cadenas de valor regionales en las industrias de manufacturas de tecnología intensiva con un potencial de conectarse con las cadenas de valor global. Esto incluye específicamente autopartes, aeroespacial, telecomunicaciones, electrónica e industrias de software.
3. Por el lado de la inversión es necesario canalizar los recursos dentro de la región para así crear y renovar capacidades. El capital humano merece mucha atención - cooperar con universidades para desarrollar habilidades, entre otras metas. Invertir en I&D bajo esquemas Triple Hélice en cooperación entre sector público, sector privado y universidades o academias. Aplicar estos retos en energía y minería específicamente.
4. Se ha podido observar lo beneficioso que ha sido la continua reducción de las limitaciones de política comercial por lo que dentro de la integración se debe renovar los compromisos en la ambición de la Alianza del Pacífico. Seguir adelante con la reducción de las barreras al comercio formal y la integración, y hacer frente a las barreras informales con entusiasmo.
5. Se intenta aumentar y permitir el mercado con el fin de alcanzar un acceso efectivo a los demás comercios de la Alianza, a través la suspensión de restricciones que no son necesarias al comercio bajo el conocimiento que esto podría ser una alta visión de Colombia hacia terceros comercios, teniendo a la Alianza del Pacífico como medio para alcanzar dichos fines.
6. Se debe de desarrollar esquemas regulatorios e impositivos que sean favorables para la actividad económica con el fin de incentivar las nuevas ideas, la generación de puestos de empleo y la inversión. Crear una infraestructura regional de inversión que tome ventaja de su experiencia regional en el

desarrollo internacional bancario y los intereses financieros de los países observadores.

7. El ansiado cambio hacia la productividad debe dirigirse a canalizar recursos a las áreas que tienen un impacto directo en la productividad de factores múltiples. Priorizar educación, asistencia médica y desarrollo de la conectividad para crear una fuerza laboral fuerte y móvil. La Formulación de reglas generales comunes sobre temas complejos como el desarrollo de nuevas tecnologías de información y comunicación. Esto facilitará el acceso a las mismas.
8. De forma particular se puede empezar a promover la conectividad física desde México a Chile, a través de Centroamérica. Enfocándose en autopistas, vías férreas y puertos. Esto permitirá un mejor flujo de recursos tanto materiales como human. Así también promover los proyectos de conectividad digital, incluyendo el tendido de fibra óptica para facilitar el comercio electrónico, la enseñanza a distancia y la interconectividad.
9. La Alianza del Pacífico ese debe orientar en favor de hacer frente a los aspectos formales e informales de la integración de mercado, dado que éste puede crearse en un entorno de distorsiones. Por tanto, proveer un marco de trabajo consistente que ayude a las compañías a ver a la Alianza como un mercado unificado donde existe clara información y con una buena visión de oportunidades de negocios y de inversiones.
10. La mejora de las relaciones comerciales también permite a las autoridades de los países miembros poder fusionar visiones y acciones y de esta forma también servir como una plataforma que aproxime las creencias y las estrategias de ejercicio de los gobiernos participantes y así también facilite el foco en los sectores clave de sus economías.
11. Hacer frente a los sectores clave, y a partir del cual enfocarse en las intervenciones sectoriales que resulten en una mejora de la productividad. Promover la Alianza del Pacífico como Un comercio sostenido de 6 billones de dólares para 2035, con una lengua en común y una revitalizada infraestructura que permita un mayor dinamismo económico.
12. Para la consolidación de estos fines se debe apuntar además al establecimiento de un acuerdo de protección de inversiones, libre movilidad de mercancías, libre movilidad para efectos migratorios y laborales, simplificación en temas fiscales y transacciones integradas en el mercado de América Latina, entre otras.

13. En materia educativa, dentro de los Gobiernos se debe revisar y atacar la necesidad de identificar las carreras con mayores demandas y fortalecer los programas intensivos de formación de técnicos, esto mediante una serie de coordinaciones estratégicas y movimientos internos en cada nación basados en alianzas público-privadas.
14. Se recomienda también dentro del conjunto de medidas a tener en cuenta por el gobierno de cada país adoptar un enfoque educativo que busque el desarrollo de programas intensivos en la creación de capacidades y desarrollo de talentos para la innovación.
15. Dentro de algunas trabas que existen de tipo no arancelarias, algunas aún son factor excluyente de quienes quieren aprovechar la integración por lo que la Alianza del Pacífico debería buscar suavizar algunos requisitos que se suelen solicitar, como por ejemplo migración, para hacer más fácil además la integración de otros países.
16. La alianza puede transformarse en un medio de globalización económica y comercial, y de visión mundial, por lo que se debe poner especial énfasis en la región Asia Pacífico, ya que esta idea promoverá un alto crecimiento, avance y de competencias de las economías de los estados miembros de la Alianza, con el objeto de acrecentar sus interrelaciones económicas con la región de Asia Pacífico.
17. Los modelos de integración como los organismos empresariales y en especial las translatinas deben de buscar mejorar el diálogo mutuo que suelen tener entre países para poder así promover cadenas de valor regionales como también las subregionales para que puedan lograr ser cada vez más competitivas.
18. Se debe buscar ubicar a la Alianza del Pacífico como un destino llamativo para los inversionistas y para el comercio de servicios a nivel mundial. El fin es incrementar los movimientos de inversión y mercado de servicios no solamente entre los estados de la Alianza sino entre la Alianza del Pacífico como grupo comercial, y los demás países del mundo.
19. Se busca la libre circulación de bienes, una total desgravación arancelaria, incluir los productos que aún no se aprovechan del libre acceso tributario entre las cuatro naciones. Vale destacar que en la actualidad alrededor del 92% de los productos que comercializan los estados AP ya fluyen sin pagar arancel. Para el caso especial de Colombia, un 100% de los bienes peruanos,

un 95% de los productos provenientes de México y un 2.4% de los productos provenientes de Chile entran al país libremente.

20. De la misma forma que lo ha planteado la CEPAL, y de manera concluyente, se debe fomentar la interrelación regional enfocada en los siguientes asuntos acceso al comercio, tanto intrarregional como internacional; flujo de personas; ciencia, tecnología y prospectiva; sostenibilidad; transporte; energía; política industrial; y cercanía conjunta a Asia Pacífico, entre otros.
21. Es necesario dentro del bloque un cambio hacia la productividad: enfocarse en aquello que permitirá un incremento en la productividad a través de las cuatro dimensiones, tomando ventaja del inmenso potencial de trabajo que podrá desplazarse libremente y aprovechándose de una mayor economía. Así también mediante la innovación crear un ambiente de innovación mientras se conciben nuevas soluciones. Crear un ambiente de colaboración a través de la cadena de valor y desarrollar a las empresas.
22. Por el lado de la inversión es necesario canalizar los recursos dentro de la región para así crear y renovar capacidades. El capital humano merece mucha atención - cooperar con universidades para desarrollar habilidades, entre otras metas. Invertir en I&D bajo esquemas Triple Hélice en cooperación entre sector público, sector privado y universidades o academias. Aplicar estos retos en energía y minería específicamente.
23. Se ha podido observar lo beneficioso que ha sido la continua reducción de las limitaciones de política comercial por lo que dentro de la integración se debe renovar los compromisos en la ambición de la Alianza del Pacífico. Seguir adelante con la reducción de las barreras al comercio formal y la integración, y hacer frente a las barreras informales con entusiasmo.
24. Se intenta aumentar y el libre acceso a el comercio con el fin de alcanzar un ingreso efectivo a los demás comercios de la Alianza, mediante la suspensión de restricciones que no son necesarias al mercado bajo el conocimiento que esto podría ser una alta defensa de Colombia hacia terceros comercios, teniendo a la Alianza del Pacífico como medio para alcanzar dichos fines.
25. Se debe de desarrollar esquemas regulatorios e impositivos que sean favorables para la actividad económica con el fin de incentivar la innovación, la creación de puestos de empleo y la inversión. Crear una infraestructura regional de inversión que tome ventaja de su experiencia regional en el desarrollo internacional bancario y los intereses financieros de los países observadores.

26. El ansiado cambio hacia la productividad debe dirigirse a canalizar recursos a las áreas que tienen un impacto directo en la productividad de factores múltiples. Priorizar educación, asistencia médica y desarrollo de la conectividad para crear una fuerza laboral fuerte y móvil. La Formulación de reglas generales comunes sobre temas complejos como el desarrollo de tecnologías de información y comunicación. Esto permitirá el ingreso a las mismas.
27. De forma particular se puede empezar a promover la conectividad física desde México a Chile, a través de Centroamérica. Enfocándose en autopistas, vías férreas y puertos. Esto permitirá un mejor flujo de recursos tanto materiales como humanos. Así también promover los proyectos de conectividad digital, incluyendo el tendido de fibra óptica para facilitar el comercio electrónico, la enseñanza a distancia y la interconectividad.
28. La Alianza del Pacífico ese debe orientar en favor de hacer frente a los aspectos formales e informales de la integración de mercado, dado que éste puede crearse en un entorno de distorsiones. Por tanto, proveer un marco de trabajo consistente que coadyuve a las empresas a concebir a la Alianza como un mercado unificado donde existe clara información y con una buena visión de oportunidades de negocios y de inversiones.
29. La mejora de las relaciones comerciales también permite a las autoridades de los países miembros poder fusionar visiones y acciones y de esta forma también servir como una plataforma que acerque las opiniones y los planes de acción de los gobiernos participantes y así también facilite el foco en los sectores clave de sus economías.
30. Hacer frente a los sectores clave, y a partir del cual enfocarse en las intervenciones sectoriales que resulten en una mejora de la productividad. Impulsar la Alianza del Pacífico como Un comercio sostenido de 6 billones de dólares para 2035, con una lengua en común y una revitalizada infraestructura que permita un mayor dinamismo económico.
31. Para la consolidación de estos fines se debe apuntar además al establecimiento de un acuerdo de protección de inversiones, libre movilidad de mercancías, libre movilidad para efectos migratorios y laborales, simplificación en temas fiscales y transacciones integradas en el mercado de América Latina, entre otras.
32. En materia educativa, dentro de los Gobiernos se debe revisar y atacar la necesidad de identificar las carreras con mayores demandas y fortalecer los

programas intensivos de formación de técnicos, esto mediante una serie de coordinaciones estratégicas y movimientos internos en cada nación basados en alianzas público-privadas.

33. Se recomienda también dentro del conjunto de medidas a tener en cuenta por el gobierno de cada país adoptar un enfoque educativo que busque el desarrollo de programas intensivos en la creación de capacidades y desarrollo de talentos para la innovación.
34. Dentro de algunas trabas que existen de tipo no arancelarias, algunas aún son factor excluyente de quienes quieren aprovechar la integración por lo que la Alianza del Pacífico debería buscar suavizar algunos requisitos que se suelen solicitar, como por ejemplo migración, para hacer más fácil además la integración de otros países.
35. La Alianza puede transformarse en un medio de integración económica y comercial, y de proyección al mundo, por lo que se debe poner especial énfasis en la región Asia Pacífico, ya que esta idea promoverá un alto avance, crecimiento y las competencias de las economías de los países que integran la Alianza, con el fin de ampliar sus interrelaciones económicas con la zona de Asia Pacífico.
36. Los modelos de integración como los organismos empresariales y en particular las translatinas deben de buscar mejorar el diálogo mutuo que suelen tener entre países para poder así promover cadenas de valor regionales como también las subregionales para que puedan lograr ser cada vez más competitivas.
37. Se debe buscar posicionar a la Alianza del Pacífico como un destino llamativo para la financiación y el comercio de servicios en el mundo. El objetivo es aumentar los flujos de inversión y comercio de servicios no sólo entre los países de la Alianza sino entre la Alianza del Pacífico como grupo comercial, y el resto del mundo
38. Se busca la libre circulación de bienes, una total desgravación arancelaria, incluir los productos que aún no se aprovechan de la apertura comercial y arancelaria entre los cuatro países. Vale resaltar que en la actualidad alrededor del 92% de los bienes que intercambian los estados AP ya fluye sin pagar arancel. Para el caso particular de Colombia, un 100% de las mercancías peruanas, un 95% de los bienes provenientes de México y un 2.4% de los productos originarios de Chile entran al país libremente.

39. De la misma forma que lo ha planteado la CEPAL, y de manera concluyente, se debe fomentar la integración regional centrada en los siguientes puntos: libre acceso al comercio, tanto intrarregional como internacional; movilidad de personas; ciencia, tecnología y prospectiva; sostenibilidad; transporte; energía.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Abelardo Cueto Sosa Los países de la ASEAN y el Desarrollo
2. Abin, Carlos: Los contenidos del ALCA en Revista del Sur, N° 133 / 134 nov-dic 2002, Montevideo.
3. Alberto Corchuelo R. Universidad del Valle (Colombia) La inflación colombiana en el proceso de modernización
4. Alberto Corchuelo R. Universidad del Valle (Colombia) La inflación colombiana en el proceso de modernización
5. Alianza del Pacífico. (10 de febrero de 2014b). VIII Cumbre Alianza del Pacífico. Declaración de Cartagena de Indias. Recuperado de <http://alianzapacifico.net/documentos/>
6. Alianza del Pacífico. (2013a). La Alianza del Pacífico y sus objetivos. Recuperado de http://alianzapacifico.net/que_es_la_alianza/la-alianza-del-pacifico-y-susobjetivos/
7. Alianza del Pacífico. (4 de diciembre de 2011b). Declaración de Mérida de la II Cumbre de la Alianza del Pacífico. Recuperado de <http://alianzapacifico.net/documentos/>
8. Alianza del Pacífico. (6 de junio de 2012b). IV Cumbre Alianza del Pacífico. Recuperado de <http://alianzapacifico.net/documentos/>
9. Alianza por un Comercio Justo y Responsable : Globalización, ALCA y Democracia, Ed. ACJR, Santiago de Chile, septiembre 2001
10. Análisis de la Inflación en México, Jesús Marcos Yacamán. Artículo de 1983.
11. Análisis de la Inflación en México, Jesús Marcos Yacamán. Artículo de 1983.
12. Análisis del nivel adecuado de reservas internacionales . Gerencia técnica del Banco de la Republica (2003).
13. Analisis del PIB por sectores productivos del Perú y su incidencia en el crecimiento económico: período 2000-2010 Tesis de Mónica Elizabeth Caballero Ambrosio, Rosangela Yzaguirre Changanaqui. 2014
14. Análisis del PIB por sectores productivos del Perú y su incidencia en el crecimiento económico: período 2000-2010 Tesis de Mónica Elizabeth Caballero Ambrosio, Rosangela Yzaguirre Changanaqui. 2014

15. ANDI (2015). Balance 2015 y Perspectivas 2016
16. ANDI (2015). Balance 2015 y Perspectivas 2016
17. Araoz, M. (2002). Atracción de la inversión extranjera directa en el Perú. Lima: Universidad del Pacífico.
18. Balassa, B. (1964). Hacia una teoría de la integración económica. México D. F.: Biblioteca Uteha de Economía.
19. Banco Inter-Americano de Desarrollo (BID) (2010). La era de la Productividad: Cómo transformar las economías.
20. Banco Inter-Americano de Desarrollo (BID) (2010). La era de la Productividad: Cómo transformar las economías.
21. Bárbara MacLaren, (octubre 2012) Tratados de Libre Comercio en Perú y Colombia
22. Bárbara MacLaren, (octubre 2012) Tratados de Libre Comercio en Perú y Colombia
23. Boyle Alvarado, Frank T. (2009). Presentación a Infraestructura e Inversiones para el desarrollo portuario nacional. Lima: Autoridad Portuaria Nacional, 15 de octubre de 2009. omías desde sus cimientos, Carmen Pagés, Washington D.C.: IDB & Palgrave. 2010.
24. Boyle Alvarado, Frank T. (2009). Presentación a Infraestructura e Inversiones para el desarrollo portuario nacional. Lima: Autoridad Portuaria Nacional, 15 de octubre de 2009. omías desde sus cimientos, Carmen Pagés, Washington D.C.: IDB & Palgrave. 2010.
25. Breves Comentarios sobre la Evolución de la Deuda Pública Mexicana y de otros países. Centro de Estudios de Finanzas Públicas. 2012.
26. Breves Comentarios sobre la Evolución de la Deuda Pública Mexicana y de otros países. Centro de Estudios de Finanzas Públicas. 2012.
27. Briceño, J. (2010). La iniciativa del Arco del Pacífico Latinoamericano: un nuevo actor en el escenario de la integración regional. Nueva Sociedad, 228, 44-59.
28. Brown, L. (2005): China's Replacing the United Status as World Leading Consume. Earth Policy Institute, 16 de febrero.

29. Camilo Cárdenas - Banco de la república (2014). Caracterización de la formación bruta de capital fijo en Colombia: comportamiento y dinámica en años recientes
30. Camilo Cárdenas - Banco de la república (2014). Caracterización de la formación bruta de capital fijo en Colombia: comportamiento y dinámica en años recientes
31. Carlos Felipe Jaramillo (1999) La inflación básica en Colombia: evaluación de indicadores alternativos .
32. Carlos Felipe Jaramillo (1999) La inflación básica en Colombia: evaluación de indicadores alternativos .
33. CEADEx. Curso a distancia, Lima 2002
34. Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública. (2012). El acuerdo comercial entre México y Perú. México: autor.
35. CEPAL, Balance preliminar de la economía latinoamericana durante 1984, Naciones Unidas, México, diciembre ele 1984.
36. CEPAL, Balance preliminar de la economía latinoamericana durante 1984, Naciones Unidas, México, diciembre ele 1984.
37. CEPAL, Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2001-2002, Santiago de Chile, agosto 2002.
38. ci-unq.blogspot.pe/2007/12/joseph-stiglitz-apunta-contra-modelo.html
39. Comercio y evolución de la Alianza del Pacífico. José Hernandez Bernal, Luis Muñoz Angulo. Equidad y Desarrollo. 2015.
40. Comercio y evolución de la Alianza del Pacífico. José Hernandez Bernal, Luis Muñoz Angulo. Equidad y Desarrollo. 2015.
41. Comunidad Andina (2006) Convergencia comercial de los países de conomí del sur hacia la comunidad sudamericana de naciones
42. Comunidad Andina (2006) Convergencia comercial de los países de conomí del sur hacia la comunidad sudamericana de naciones
43. Comunidad Andina (2007). Versión única en español de las notas explicativas del sistema armonizado (VUENESA). Documentos Informativos, 25 de julio de 2007.

44. Comunidad Andina (2007). Versión única en español de las notas explicativas del sistema armonizado (VUENESA). Documentos Informativos, 25 de julio de 2007.
45. Contra el pensamiento ortodoxo, Paúl Samuelson edant.clarin.com/suplementos/economico/2004/09/12/n-01001.htm
46. Cornejo Ramírez, Enrique, Comercio Internacional. Primera edición 1996. editorial San Marcos Lima.
47. Coteria, Alfonso y Humberto Ortiz: Comercio Justo, mimeo, Lima, marzo 2002.
48. Crecimiento económico e inflación: el caso de México. Moisés J. Schwartz y Alejandro Pérez López. 2000
49. Crecimiento económico e inflación: el caso de México. Moisés J. Schwartz y Alejandro Pérez López. 2000
50. DANE (2007) La población étnica y el Censo General 2005 ; Colombia: una nación multicultural. Su diversidad étnica.
51. David Burton, Wanda Tseng, Kenneth Kang Nuevos aires en Asia , Finanzas & Desarrollo.
52. Departamento técnico y de información económica del Banco de la Republica (Agosto 2016). Boletín de indicadores económicos
53. Departamento técnico y de información económica del Banco de la Republica (Agosto 2016). Boletín de indicadores económicos
54. DIAN 2015 Boletín de comercio exterior correspondiente al periodo enero - diciembre de 2014
55. DIAN 2015 Boletín de comercio exterior correspondiente al periodo enero - diciembre de 2014
56. Durán, J. y Álvarez, M. (2008). Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial. Santiago de Chile: Cepal.
57. Economía Internaciona, Teoría y política, Paul R. Krugman, Maurice Obstfeld. 7° Edición.
58. Economía internacional y macroeconomía de una econompia abierta. Parte IV.
59. Economía Internacional, crecimiento y productividad, Enrique Leonardo Kato Vidal. UAQ.

60. Economía Internacional, crecimiento y productividad, Enrique Leonardo Kato Vidal. UAQ.
61. Economía Internacional, Robert J. Carbaugh. 12° edición, Cengage Learning. 2009.
62. Economía Internacional, Robert J. Carbaugh. 12° Edic
63. Economía Internacional, teoría y política. Paúl R. Krugman y Maurice Obstfeld. 7° Edición Pearson.
64. Economía Internacional, teoría y política. Paul R. Krugman y Maurice Obstfeld. Cap.8, pp 189. 7° edición. 2006.
65. El boom de la inversión pública en el Perú: ¿Existe la maldición de los recursos naturales? Centro de investigación de la Universidad del Pacífico.
66. El endeudamiento externo del sector privado de México. Roberto Gutierrez R. Vol 36, num 4. 1986.
67. El endeudamiento externo del sector privado de México. Roberto Gutierrez R. Vol 36, num 4. 1986.
68. El futuro de la Alianza del Pacífico: Integración para un crecimiento productivo. PwC. Alianza del Pacífico, consejo empresarial. 2016.
69. El futuro de la Alianza del Pacífico: Integración para un crecimiento productivo. PwC. Alianza del Pacífico, consejo empresarial. 2016.
70. Ernesché Rodríguez La economía de burbuja en Japón
71. Ernesché Rodríguez Situación actual de China
72. Ernesché Rodríguez Asia crea un Fondo Común .
73. Ernesché Rodríguez Asien El gran salto económico de Japón de posguerra
74. Estabilización y crecimiento en el Perú. Carlos Paredes, Jeffrey Sachs. 1° Edición. 1991.
75. Estabilización y crecimiento en el Perú. Carlos Paredes, Jeffrey Sachs. 1° Edición. 1991.
76. Estado de la deuda pública. Ministerio de Economía y Finanzas, MEF. 2013.
77. Estado de la población peruana 2015. Instituto Nacional de Estadística e Informática, INEI.

78. Estado de la población peruana 2015. Instituto Nacional de Estadística e Informática, INEI.
79. Evolución de la Alianza del Pacífico, Sistema Económico Latinoamericano y del caribe, SELA 2014.
80. Evolución de la Alianza del Pacífico, Sistema Económico Latinoamericano y del caribe, SELA 2014.
81. Evolucion de las exportaciones e importaciones, Informe técnico 2015, INEI. Febrero 2016
82. Evolución de las Exportaciones e Importaciones, Informe técnico, INEI. Diciembre 2015.
83. Finanzas&Desarrollo El papel de Asia en la Economía Mundial , junio de 2006.
84. Historia de la política fiscal en el Perú 1980-2009. Hugo Santa María. 2009
85. Historia del canje de la deuda externa peruana 1970-2000, Víctor Raúl Nomberto Bazán. 2008
86. Inflación y crecimiento económico: El caso peruano (1951-2002). David Tenorio Manayay. 2005.
87. Integración económica en Asia - Pacífico. Evolución y perspectivas. Regalado Florido, Eduardo, 2014. CIEI, Centro de Investigaciones de Economía Internacional. CIPI, Centro de Investigaciones de Política Internacional
88. Integración económica en Asia - Pacífico. Evolución y perspectivas. Regalado Florido, Eduardo, 2014. CIEI, Centro de Investigaciones de Economía Internacional. CIPI, Centro de Investigaciones de Política Internacional
89. La integración económica, María Maesso Corral. Revistas ICE, Tendencias y nuevos desarrollos de la teoría económica. 2011.
90. La integración económica, María Maesso Corral. Revistas ICE, Tendencias y nuevos desarrollos de la teoría económica. 2011.
91. La inversión privada y el ciclo económico en el Perú. Carlos Mendiburu. BCRP.
92. La Unión Europea. Una nueva etapa en la integración de Europa. José Antonio Nieto Solís. Madrid, ed. Pirámide, 2005
93. Libre Comercio, Mitos y Realidades. Nuevos desafíos para la economía política de la integración latinoamericana. 1° Edición, 2004.

94. Londoño Toro, Carlos (2014). El PIB colombiano en 2013 un análisis desde la perspectiva de la oferta y la demanda agregada.
95. Los proyectos de integración en America Latina y el caribe, alternativa del ALCA. Eglys Martín Astorga.
96. Los proyectos de integración en América Latina y el caribe, alternativa del ALCA. Eglys Martín Astorga.
97. Luis Jorge Garay S Colombia (2005) Estructura industrial e internacionalización 1967-1996
98. Luis Jorge Garay S Colombia (2005) Estructura industrial e internacionalización 1967-1996
99. Marticonera, W. M. (2000). Perú: tradición textil y competitividad internacional. Lima.
100. MINISTERIO DE AGRICULTURA DE CHILE
101. Mónica Cortina y Eduardo Regalado Características y Tendencias de la integración económica en Asia-Pacífico
102. Nivel de reservas internacionales y riesgo cambiario en Colombia”. David Fernando López Angarita (2006).
103. Nivel de reservas internacionales y riesgo cambiario en Colombia”. David Fernando López Angarita (2006).
104. Oxfam International, Cambiar las reglas: comercio globalización y lucha contra la pobreza, Barcelona, 2002.
105. Pensar el futuro de México, José Flores Salgado. Universidad Autónoma Metropolitana. 1° Edición, 2010.
106. Pensar el futuro de México, José Flores Salgado. Universidad Autónoma Metropolitana. 1° Edición, 2010.
107. Plan Estratégico Nacional Exportador, PENX 2025. MINCETUR. 2015.
108. Plan Estratégico Nacional Exportador, PENX 2025. MINCETUR. 2015.
109. Porzecanski, R. (2002). Inversión extranjera directa y desarrollo sustentable. Lima.
110. Ravara, Cesare : El comercio internacional y las razones de su éxito , en Economic Briefing N° 25, Suiza 2001
111. Reporte trimestral de inversión extranjera directa en Colombia (procolombia)

112. Serbin, Andrés: La sociedad civil transnacional y los desafíos de la globalización, en Ciudadanía y mundialización, CEFIR / CIDEAL / INVESP, Madrid, septiembre 2000.
113. Subgerencia de Estudios Económicos - Banco de la Republica (Abril 2016). Deuda externa de Colombia 2009 - 2016
114. Subgerencia de Estudios Económicos - Banco de la Republica (Abril 2016). Deuda externa de Colombia 2009 - 2016
115. Tello, Mario D. (2008). Economía Internacional 2004-2007. La Investigación Económica y Social en el Perú, 2004-2007: Balance y Prioridades para el Futuro. Lima: CIES.
116. Tello, Mario D. (2008). Economía Internacional 2004-2007. La Investigación Económica y Social en el Perú, 2004-2007: Balance y Prioridades para el Futuro. Lima: CIES.
117. Tello, Mario D. (2010). Arreglos preferenciales, flujos comerciales y crecimiento económico en América Latina y el Caribe. Lima: Centrum.
118. Tello, Mario D. (2010). Arreglos preferenciales, flujos comerciales y crecimiento económico en América Latina y el Caribe. Lima: Centrum.
119. Una función de importaciones para el Perú (1990-1999) Gustavo Guardia Yamamoto. Setiembre 2001.
120. Universidad Sergio Arboleda. (2009). Tratados de libre comercio de Colombia con el mundo: TLC Colombia-Chile. Recuperado de <http://www.usergioarboleda.edu.co/tlc/colombia-chile.htm>
121. Varios. (2011). Alianza del Pacífico. 10 de noviembre de 2016, de Wikipedia.
122. Varios. (2011). Declaración de la Alianza del Pacífico. 14 de noviembre de 2016, de Alianza del Pacífico.
123. Varios. (2012). Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico. 14 de noviembre de 2016, de Alianza del Pacífico.
124. Varios. (2015). Abecé de la Alianza del Pacífico. 12 de noviembre de 2016, de Alianza del Pacífico.
125. Varios. (2015). Alianza del Pacífico. 18 de noviembre de 2016, de MINCETUR.
126. Vieira, E. (2005). Evolución de las teorías sobre la integración en el contexto de las teorías de las relaciones internacionales. Papel Político, 18, 235-290.

PÁGINAS WEB

1. ALCA, www.flaa-alca.orgalianzapacifico.net/que-es-la-alianza/#antecedentes
2. APEC, www.apecsec.org.sg
3. Banco Mundial (2010a). Doing Business 2010. <http://www.doingbusiness.org/documents/fullreport/2010/DB10-full-report.pdf>
4. BCRP (2010). Reporte de Inflación, marzo 2010. <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Reporte-Inflacion/2010/marzo/Reporte-de-Inflacion-Marzo-2010.pdf>
5. CAN, <http://www.comunidadandina.org/>
6. <http://lta.reuters.com/article/businessNews/idLTAKBN0UL1H220160107>
7. <http://spanish.peopledaily.com.cn/n3/2016/1123/c31619-9145542.html>
8. http://spanish.xinhuanet.com/2016-11/22/c_135850396.htm
9. http://webdelprofesor.ula.ve/economia/oscard/materias/E_E_Mundial/Economia_Internacional_Robert_Carbaugh_12th_ed.pdf
10. http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=156&Itemid=174
11. http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=169&Itemid=188
12. <http://www.apec2016.pe/es/sobre-apec/>
13. <http://www.bancomundial.org/es/country/peru/overview>
14. <http://www.bancomundial.org/es/country/peru/overview>
15. <http://www.cancilleria.gov.co/newsroom/news/empresarios-hacen-recomendaciones-impulsar-la-competitividad-la-alianza-del-pacifico>
16. http://www.elconfidencial.com/ultima-hora-en-vivo/2015-07-17/la-deuda-externa-de-china-asciende-a-1-67-billones-de-dolares_638710/
17. <http://www.elfinanciero.com.mx/>
18. <http://www.eumed.net/cursecon/libreria/2004/fs/comestra.htm>
19. <http://www.learneurope.eu/index.php?cID=335>

20. <http://www.politicaexterior.com/articulos/economia-exterior/la-exportacion-y-el-consumo-en-china/>
21. <http://www.reingex.com/APEC.asp>
22. <http://www.sela.org/media/2053489/evolucion-de-la-alianza-del-pacifico.pdf>
23. <http://www.zonaeconomica.com/integracion-regional>
24. <http://www19.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2010/07227.pdf>
25. <https://www.casaasia.es/triangulacion/organiz/apec.pdf>
26. <https://www.icesi.edu.co/blogs/icecomex/2008/10/24/integracion-economica/>
27. Krugman, Paul (1979). Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International
28. MERCOSUR, www.mercosur.org.uy/
29. mexicomaxico.org/Voto/DeudaExtMexico.htm
30. NAFTA, www.nafta-sec-alena.org
31. SICA, www.sgsica.org/
32. UNION EUROPEA, www.europa.eu.int
33. www.acuerdoscomerciales.gob.pe
34. www.acuerdoscomerciales.gob.pe
35. www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=166&Itemid=185
36. www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=166&Itemid=185
37. www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=169&Itemid=188
38. www.animalpolitico.com/2016/03/en-2015-la-inversion-publica-en-mexico-tuvo-su-nivel-mas-bajo-en-20-anos-semaforo-economico/
39. www.cancilleria.gov.co/international/consensus/pacific-alliance
40. www.cancilleria.gov.co/international/consensus/pacific-alliance
41. www.datosmacro.com/economía/economía/México
42. www.datosmacro.com/economía/economía/México

43. www.elfinanciero.com.mx/
44. www.elfinanciero.com.mx/
45. www.forbes.com.mx/alianza-del-pacifico-un-mercado-de-209-millones-de-consumidores
46. www.forbes.com.mx/alianza-del-pacifico-un-mercado-de-209-millones-de-consumidores/
47. www.forbes.com.mx/la-ausencia-de-inversion-publica-explica-grandes-problemas-del-pais/#gs.0vFpA0Q
48. www.forbes.com.mx/la-ausencia-de-inversion-publica-explica-grandes-problemas-del-pais/#gs.0vFpA0Q
49. www.gestiopolis.com/balanza-comercial-del-peru-1990-1999/
50. www.gestiopolis.com/balanza-comercial-del-peru-1990-1999/
51. www.jornada.unam.mx/2008/08/24/index.php?section=conomía&article=028n3ec
52. www.jornada.unam.mx/2008/08/24/index.php?section=conomía&article=028n3ec
53. www.mincetur.gob.pe/Rep_Comer_Bilat/index.html
54. www.mincetur.gob.pe/Rep_Comer_Bilat/index.html

ANEXOS

Cuadro 63. Exportaciones Según Principales Productos

Producto	2014	2015	Var. %
Productos tradicionales			
Cobre	2 166,7	2 513,0	16,0
Oro	1 388,9	1 525,1	9,8
Derivados de petróleo	1 011,7	785,3	-22,4
Zinc	497,2	520,2	4,6
Plomo	344,3	417,7	21,3
Harina de pescado	491,9	412,4	-16,2
Café	235,7	225,0	-4,5
Gas natural	240,4	206,8	-14,0
Hierro	212,7	169,1	-20,5
Productos no tradicionales			
Uvas	384,4	444,2	15,6
Espárragos	335,4	323,1	-3,7
Fosfato de calcio natural	178,4	191,4	7,3
Mangos y mangostanes	122,1	190,6	56,1
Paltas	172,6	169,5	-1,8
Placas de polímeros de propileno	147,0	121,8	-17,1
Calamar, pota y jibias	301,1	223,9	-25,6
Baldosas de cerámica barnizadas o esmaltadas	79,5	89,9	13,1
Cacao crudo	62,4	79,4	27,3
Zinc sin alear	78,2	75,3	-3,7
Preparación para la alimentación de los animales	77,0	73,1	-5,1

Fuente: Evolución de las exportaciones e importaciones, diciembre 2015. INEI

Cuadro 64. Exportaciones Según tipo de Producto y País de Origen

País y producto	2014	2015	Var. %
China			
Cobre	1064,2	1380,1	29,7
Harina de pescado	255,3	315,4	23,5
Plomo	94,3	186,5	97,8
Zinc	124,3	182,6	46,9
Hierro	201,5	158,9	-21,2
Aceite de pescado	6,6	5,9	-9,6
EE.UU.			
Oro	193,9	225,2	16,1
Espárragos	139,3	144,2	3,5
Uvas	73,6	129,0	75,3
Gasolina sin tetraetilo de plomo	232,6	153,6	-34,0
Fosfato de calcio natural	56,7	71,7	26,4
Petróleo crudo	85,6	57,1	-33,3
Suiza			
Oro	642,2	719,2	12,0
Canadá			
Oro	445,3	423,4	-4,9
Plomo	54,3	71,2	31,1
Zinc	4,2	16,8	296,3
Uvas	16,1	16,7	3,4
Cobre	4,1	15,7	283,5
Chile			
Baldosas de cerámica barnizada o esmaltada	42,2	51,3	21,6
Cobre	73,9	40,7	-45,0
Acido sulfúrico	19,8	27,4	38,0
Molibdeno	30,1	24,8	-17,6

Fuente: Evolución de las exportaciones e importaciones, diciembre 2015. INEI

Cuadro 65. Exportaciones Según tipo de Producto y País de Destino

Tipo de producto / País	2014	2015	Var. %
Tradicional			
China	1760,8	2277,3	29,3
Suiza	644,8	720,8	11,8
EE.UU.	870,6	705,4	-19,0
Canadá	569,9	578,4	1,5
Japón	321,5	336,8	4,7
Corea del Sur	271,0	302,6	11,7
No tradicional			
EE.UU.	1647,0	1771,8	7,6
Chile	428,3	438,6	2,4
Países Bajos	378,9	431,3	13,8
Colombia	467,6	383,8	-17,9
Ecuador	466,7	376,0	-19,4
Bolivia	346,9	349,0	0,6

Fuente: Evolución de las exportaciones e importaciones, diciembre 2015. INEI

Cuadro 66. Importaciones Según Productos

Producto	2014	2015	Var. %
Bienes de Consumo			
Automóviles	965,0	853,1	-11,6
Televisores	683,6	572,4	-16,3
Automóviles ensamblados	512,4	457,6	-10,7
Los demás medicamentos para uso humano	248,4	297,5	19,8
Calzados	236,2	212,4	-10,1
Motocicletas con motor de émbolo alternativo, 50 cc < cil<250 cc	147,1	164,0	11,5
Juegos activados con ficha o artículo similar	101,8	107,0	5,1
Aparatos receptores de televisión	53,0	99,5	87,6
Demás manufacturas de plástico	74,3	83,1	11,9
Arroz semiblanqueado o blanqueado, incluso pulido o glaseado	58,2	65,8	13,1
Materia Prima y Productos Intermedios			
Petróleo crudo	743,7	809,2	8,8
Diésel 2	508,5	436,7	-14,1
Tortas y demás residuos sólidos de la extracción de aceite de soya	221,7	201,2	-9,3
Los demás trigos excepto para siembra	200,1	197,9	-1,1
Maíz amarillo duro	172,2	192,0	11,5
Gasolina sin plomo	89,0	154,5	73,6
Biodiésel y sus mezclas	168,1	133,2	-20,8
Aceite de soya en bruto	107,1	121,0	13,0
Polipropileno en formas primarias	130,7	114,8	-12,1
Los demás politereftalato de etileno con dióxido de titanio	105,2	86,4	-17,9
Bienes de Capital y Materiales de Construcción			
Teléfonos móviles y los de otras redes inalámbricas	1303,9	1265,1	-3,0
Máquinas para el procesamiento de datos de peso ≤ 10 kg	420,9	370,8	-11,9
Autos y camionetas	374,1	347,8	-7,0
Aparatos de telecomunicación digital	263,1	235,5	-10,5
Tractores de carretera para semirremolque	236,5	202,2	-14,5
Máquinas cuya superestructura pueda girar 360°	275,2	182,0	-33,8
Partes de aparatos para la recepción y transmisión de datos	139,8	126,6	-9,4
Turbinas de gas de potencia superior a 5000 kW	64,1	123,6	92,9
Unidades de proceso digital, excluye las partidas 84714100 y 84714900	129,4	120,8	-6,7
Vehículos diésel para el transporte > de 16 personas	121,8	118,0	-3,2

Fuente: Evolución de las exportaciones e importaciones, diciembre 2015. INEI

Cuadro 67. Importaciones Según país de Origen

País y producto	2014	2015	Var. %
China			
Teléfonos móviles y los de otras redes inalámbricas	1 172,1	1 009,6	-13,9
Máquinas para el procesamiento de datos de peso ≤ 10 kg	387,7	346,8	-10,5
Aparatos de telecomunicación digital	169,3	145,0	-14,3
Motocicletas con motor de émbolo alternativo, 50 cc < cil<250 cc	104,0	110,4	6,2
Televisores	143,0	91,9	-35,7
Estación base de transmisión o recepción de voz o imagen	72,6	91,7	26,3
Automóviles ensamblados	161,6	81,7	-49,4
Partes de aparatos para la recepción y transmisión de datos	94,2	71,4	-24,1
Aparatos receptores de televisión	27,0	68,9	155,5
EE.UU.			
Maíz amarillo duro	123,1	158,7	29,0
Turbinas de gas de potencia superior a 5000 kW	39,6	123,6	212,3
Máquinas cuya superestructura pueda girar 360°	152,0	103,7	-31,8
Volquete automotor para utilizarlos fuera de la red de carreteras	106,5	85,0	-20,2
Carburante reactor tipo queroseno para reactores	33,6	62,7	86,4
Policloruro de vinilo sin mezclar con otras sustancias	66,4	55,4	-16,5
Desperdicios y desechos de hierro o acero	41,6	54,7	31,5
Otros aceites lubricantes	29,4	49,8	69,1
México			
Televisores	496,7	478,7	-3,6
Automóviles	121,3	125,2	3,2
Tractores de carretera para semimemolque	116,1	101,2	-12,8
Unidades de proceso digital, excluye partidas 84714100 y 84714900	82,8	70,1	-15,4
Champus	38,6	37,5	-2,8
Brazil			
Vehículos diésel para el transporte > de 16 personas	71,7	86,6	20,7
Tractores de carretera para semimemolque	45,6	59,0	29,5
Vehículos diésel para transporte de mercancías con carga > 20 t	74,0	55,7	-24,7
Automóviles	37,0	39,4	6,6
Petróleo crudo	25,5	27,3	7,0
Topadoras frontales y angulares	34,1	26,6	-22,1
Máquinas cuya superestructura pueda girar 360°	41,7	26,4	-36,7
Corea del Sur			
Automóviles	319,4	249,8	-21,8
Teléfonos móviles y los de otras redes inalámbricas	39,2	89,6	128,5
Polipropileno en formas primarias	15,7	15,7	-0,1
Vacunas para medicina humana	10,4	15,7	51,1

Fuente: Evolución de las exportaciones e importaciones, diciembre 2015. INEI

Cuadro 68. Importaciones Según uso, Destino y País de Origen

Uso o destino económico / País	2014	2015	Var. %
Bienes de Consumo			
China	2 058,4	2 046,7	-0,6
México	854,1	868,4	1,7
EE.UU.	532,2	523,7	-1,6
Colombia	398,0	419,3	5,4
Corea del Sur	509,3	375,6	-26,2
Brasil	221,8	260,8	17,6
Materia Prima y Productos Intermedios			
EE.UU.	2 245,9	2 387,2	6,3
China	1 362,3	1 407,9	3,4
Ecuador	440,8	433,7	-1,6
Brasil	368,4	414,9	12,6
Chile	399,1	398,1	-0,3
Colombia	285,0	350,5	23,0
Bienes de Capital y Materiales de Construcción			
China	3 821,5	3 627,5	-5,1
EE.UU.	1 944,6	1 760,0	-9,5
Brasil	783,0	662,1	-15,4
Alemania	752,6	505,7	-32,8
México	591,1	503,2	-14,9
Japón	492,5	452,9	-8,0

Fuente: Evolución de las exportaciones e importaciones, diciembre 2015. INEI

Cuadro 69. Relacionados a la Primera Hipótesis

Source	SS	df	MS	Number of obs	=	72
Model	8.33174045	4	2.08293511	F(4, 67)	=	28.28
Residual	4.9344892	67	.073649093	Prob > F	=	0.0000
				R-squared	=	0.6280
				Adj R - squared	=	0.6058
Total	13.2662297	71	.186848305	Root MSE	=	.27138

PBI_PC	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]
Tasa_desempleo	-.043557	.0095063	-4.58	0.000	-.0625316 -.0245823
BalanzaComercial	-.0592954	.0096178	-6.17	0.000	-.0784927 -.0400981
Aranceles	-.0246497	.0088878	-2.77	0.007	-.0423898 -.0069096
InvExtranjera	.1994496	.0588482	3.39	0.001	.0819881 .3169111
_cons	4.022392	.5503739	7.31	0.000	2.923841 5.120943

Fixed-effects (within) regression				Number of obs	=	72
Group variable: País				Number of groups	=	13
R-sq:				Obs per group:		
within = 0.6832				min =		13
				avg =		18.0
				F(4, 64)	=	34.50
corr(u_i, Xb) = 0.2579						

PBI_PC	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]
Tasa_desempleo	-.0118591	.0083822	-1.41	0.162	-.0286043 .0048862
BalanzaComercial	-.0186241	.0061607	-3.02	0.004	-.0309316 -.0063166
Aranceles	-.0364646	.0044694	-8.16	0.000	-.0453932 -.027536
InvExtranjera	.0948338	.029918	3.17	0.002	.0350658 .1546019
_cons	4.815257	.2856449	16.86	0.000	4.244615 5.385898

sigma_u	.35266396	
sigma_e	.13349587	
rho	.87466933	(fraction of variance due to u_i)

F test that all u_i = 0: F(3, 64) = 70.96	Prob > F = 0.0000
---	-------------------

Linear regression

Number of obs = 56

F (3, 3)

Prob > F =

R - squared =

(Std. Err. adjusted for 4 clusters in Pais)

D.PBI_PC	Coef.	Robust Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
Tasa_desempleo D1.	-.0136147	.0101444	- 1.34	0.272	-.0458988	.0186695
BalanzaComercial D1.	.0013581	.0042579	0.32	0.771	-.0121924	.0149086
Aranceles D1.	-.0021225	.0019966	- 1.06	0.366	-.0084767	.0042317
InvExtranjera D1.	.0054499	.0059548	0.92	0.428	-.0135009	.0244008

Wooldridge test for autocorrelation in panel data

H0: no first - order autocorrelation

F (1, 3) = 44.916

regression	Number of obs	72
	Obs per group:	13
0.6832	min =	
	avg =	18.0
	F(4, 64)	34.50
corr(u_i, Xb) = 0.2579		

PBI_PC	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]
Tasa_desempleo	-.0118591	.0083822	-1.41	0.162	-.0286043 .0048862
BalanzaComercial	-.0186241	.0061607	-3.02	0.004	-.0309316 -.0063166
Aranceles	-.0364646	.0044694	-8.16	0.000	-.0453932 -.027536
InvExtranjera	.0948338	.029918	3.17	0.002	.0350658 .1546019
_cons	4.815257	.2856449	16.86	0.000	4.244615 5.385898
sigma_u	.35266396				
sigma_e	.13349587				
rho	.87466933	(fraction of variance due to u_i)			
	F(3, 64) = 70.96		Prob > F = 0.0000		

Correlation matrix of residuals:

	___ e1	___ e2	___ e3	___ e4
e1	1.0000			
e2	0.4591	1.0000		
e3	0.4638	0.7565	1.0000	
e4	-0.1630	-0.4669	-0.3274	1.0000

Modified Wald test for groupwise heteroskedastici
in fixed effect regression model

H0: $\sigma(i)^2 = \sigma^2$ for all i

99.05

Prob>chi2 =

Random-effects GLS regression	Number of obs	=	72
Group variable: País	Number of groups	=	4
R-sq:	Obs per group:		
within		min	= 13
between		avg	= 18.0
overall		max	= 21
	Wald	chi2(4)	= 113.13
corr(u_i, X) = 0 (assumed)	Prob	> chi2	= 0.0000

PBI_PC	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]
Tasa_desempleo	-.043557	.0095063	-4.58	0.000	-.062189 - .024925
BalanzaComercial	-.0592954	.0096178	-6.17	0.000	-.078146 - .0404 448
Aranceles	-.0246497	.0088878	-2.77	0.006	-.0420695 - .0072299
InvExtranjera	.1994496	.0588482	3.39	0.001	.0841093 .3147899
_cons	4.022392	.5503739	7.31	0.000	2.943679 5.101105
sigma_u	0				
sigma_e	.13349587				
rho	0	(fraction of variance due to u_i)			

```
PBI_PC[País,t] = Xb + u[País] + e[País,t]
```

PBI_PC	.1868483	.4322595
e	.0178211	.1334959

Test: Var(u) = 0

chibar2(01) = 0.00

	Coefficients			sqrt(diag(V_b - V_B))
	(b) fe_pbi	(B) re_pbi	(b - B) Difference	S.E.
Tasa_desem~o	-.0118591	-.043557	.0316979	.
BalanzaCom~l	-.0186241	-.0592954	.0406713	.
Aranceles	-.0364646	-.0246497	-.0118149	.
InvExtranj~a	.0948338	.1994496	-.1046158	.

b consistent under H_0 and H_a ; obtained from xtreg
 B = inconsistent under H_0 , efficient under H_a ; obtained from xtreg

Test: H_0 : difference in coefficients not systematic $\chi^2(4)$

= (b - B)

model fitted on these


```

Number of gaps in sample: 12

(note: computations for rho restarted at each gap)

(note: the number of observations per panel, e(n_sigma) = 8,

      used to compute the disturbance of covariance matrix e(Sigma)

      is less than half of the average number of observations per panel,
      e(n_avg) = 18; you may want to consider the pairwise option)
Number of groups = 72
Obs per group:
Prais
Sigma computed by casewise selection
errors (PCSEs)
min =
avg = 18
Estimated covariances = 10 R-squared - Estimated
autocorrelations = 1 Wald chi2(4) = Estimated coefficients 21
= 5 Prob > chi2 =

```

PBI_PC	Panel - corrected		z	P> z	[95% Conf. Interval]	
	Coef.	Std. Err.				
Tasa_desempleo	- .033223	.0076797	- 4.33	0.000	- .048275	- .018171
BalanzaComercial	- .0302091	.0093555	- 3.23	0.001	- .0485456	- .0118726
Aranceles	- .0168179	.0079083	- 2.13	0.033	- .032318	- .0013179
InvExtranjera	.1115726	.0304744	3.66	0.000	.0518438	.1713014
_cons	4.633 522	.2898234	15.99	0.000	4.065479	5.201565
rho	.5948242					

Cuadro 70. Relacionados a la segunda hipótesis

Linear regression

```

Number of obs      =      188
F(2,3)             =
Prob > F           =
R - squared        =      0.5913
Root MSE          =      2.297

(Std. Err. adjusted for 4 clusters in id)

```

Tasa_arancelaria	Robust		t	P> t	[95% Conf. Interval]	
	Coef.	Std. Err.				
Agroindustrial	- .66398	.4274647	- 1.55	0.218	- 2.024363	.6964033
Industrialización	4.53e - 14	1.14e - 14	3.98	0.028	9.06e - 15	8.16e - 14
Precio_Importaciones	- .0178085	.0017413	- 10.23	0.002	- .0233499	- .012267
_cons	12.53011	1.639767	7.64	0.005	7.311641	17.74858

Iteration 1: tolerance = .06878357

Iteration 2: tolerance = .01345895

Iteration 3: tolerance = .00454399

Iteration 4: tolerance = .00206527

Iteration 5: tolerance = .00126697

Iteration 6: tolerance = .00081775

Iteration 7: tolerance = .0005438

Iteration 8: tolerance = .00036841

Iteration 9: tolerance = .00025261

Iteration 10: tolerance = .00017459

Iteration 11: tolerance = .00012133

Iteration 12: tolerance = .00008463

Iteration 13: tolerance = .00005918

Iteration 14: tolerance = .00004145

Iteration 15: tolerance = .00002907

Iteration 16: tolerance = .00002041

Iteration 17: tolerance = .00001434

Iteration 18: tolerance = .00001007

Iteration 19: tolerance = 7.081e - 06

Iteration 20: tolerance = 4.978e - 06

Iteration 21: tolerance = 3.501e - 06

Iteration 22: tolerance = 2.462e - 06

Iteration 23: tolerance = 1.731e - 06

Iteration 24: tolerance = 1.218e - 06

Iteration 25: tolerance = 8.564e - 07

GEE population - averaged model

Number of obs = 188

Group variable:

id

Number of groups = 4

Link:

identity

Obs per group:

Family:

Gaussian

min = 47

Correlation:

exchangeable

avg = 47.0

max = 47

Wald chi2(2)

=

.

Scale parameter:

5.336842

Prob > chi2

=

.

Tasa_arancelaria	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
Agroindustrial	-.5145295	.2240106	-2.30	0.022	-.9535823	-.0754 767
industrialización	6.76e - 14	1.91e - 14	3.54	0.000	3.02e - 14	1.05e - 13
Precio_Importaciones	-.0191371	.0014136	-13.54	0.000	-.0219078	-.0163665
_cons	11.89479	.7715977	15.42	0.000	10.38249	13.40709

Fixed-effects (within) regression
Group variable: id

Number of obs = 188

Number of groups =

R-sq:

Obs per group:

47

within = 0.6219

min =

avg = 47.0

F(3,181)

= 99.23

corr(u_i, Xb) = -0.6129

Tasa_arancelaria	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
Agroindustrial	-.5953437	.232929	-2.56	0.011	-1.054949	-.1357382
Industrialización	1.49e - 13	3.65e - 14	4.07	0.000	7.65e - 14	2.21e - 13
Precio_Importaciones	-.0208208	.0015239	-13.66	0.000	-.0238277	-.0178 138
_cons	11.31918	.7222204	15.67	0.000	9.894123	12.74423
sigma_u	2.2126074					
sigma_e	2.2015101					
rho	.50251402	(fraction of variance due to u_i)				

F test that all u_i=0: F(3, 181) = 6.44

Prob > F = 0.0004

Number

F(3, 181)

Source	SS	df	MS			
Model	2.91846835	3	.972822784		0.8768	
Residual	772.359708	181	4.26718071		0.0038	
Total	775.278176	184	4.21346835		-0.0127	
				Root MSE	=	2.0657
D.Tasa_arancelaria	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
Agroindustrial D1.	.1280064	.3176624	0.40	0.687	.4987913	.7548042
Industrialización D1.	3.13e - 14	1.26e - 13	0.25	0.804	-2.17e - 13	2.80e - 13
Precio_Importaciones D1.	.0031171	.0044666	-0.70	0.486	.0119304	.0056962

Random-effects GLS regression		Number of obs	=	188
Group variable: id		Number of groups	=	4
R-sq:		Obs per group:		
within = 0.6026		min =		47
between = 0.3326		avg =		47.0
overall = 0.5913		max =		47
corr(u_i, X) = 0 (assumed)		Wald chi2(2)	=	.
		Prob > chi2	=	.

Tasa_arancelaria	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
Agroindustrial	-.66398	.2149651	-3.09	0.002	-1.085304	-.2426561
Industrialización	4.53e-14	9.87e-15	4.59	0.000	2.60e-14	6.47e-14
Precio_Importaciones	-.0178085	.0013674	-13.02	0.000	-.0204884	-.0151285
_cons	12.53011	.6802731	18.42	0.000	11.1968	13.86342
sigma_u	0					
sigma_e	2.2015101					
rho	0	(fraction of variance due to u_i)				

Fixed-effects (within) regression		Number of obs	=	188
Group variable: id		Number of groups	=	4
R-sq:		Obs per group:		
within = 0.6219		min =		47
between = 0.4364		avg =		47.0
overall = 0.4493		max =		47
corr(u_i, Xb) = -0.6129		F(3,181)	=	99.23
		Prob > F	=	0.0000

Tasa_arancelaria	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
Agroindustrial	-.5953437	.232929	-2.56	0.011	-1.054949	-.1357382
industrialización	1.49e-13	3.65e-14	4.07	0.000	7.65e-14	2.21e-13
Precio_Importaciones	-.0208208	.0015239	-13.66	0.000	-.0238277	-.0178138
_cons	11.31918	.7222204	15.67	0.000	9.894123	12.74423
sigma_u	2.2126074					
sigma_e	2.2015101					
rho	.50251402	(fraction of variance due to u_i)				

F test that all u_i=0: F(3, 181) = 6.44		Prob > F = 0.0004		
---	--	-------------------	--	--

```

Random      regression      Number of obs      -      188
Group variable: id      Number of groups      =
                                Obs per group:
                                min =      47
                                avg =      47.0

                                0.6026
                                Wald chi2(2)      =
                                Prob > chi2
corr(u_i, X)      = 0 (assumed)

```

Tasa_arancelaria	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
Agroindustrial	- .66398	.2149651	- 3.09	0.002	- 1.085304 - .2426561	
Industrializacion	4.53e - 14	9.87e - 15	4.59	0.000	2.60e - 14 6.47e - 14	
Precio_Importaciones	- .0178085	.0013674	- 13.02	0.000	- .0204884 - .0151285	
_cons	12.53011	.6802731	18.42	0.000	11.1968 13.86342	
sigma_u	0					
sigma_e	2.2015101					
rho	0	(fraction of variance due to u_i)				

Note: the rank of the differenced variance matrix (2) does not equal the number of coefficients being tested (3); be sure this is what you expect, or there may be problems computing the test. Examine the output of your estimators for anything unexpected and possibly consider scaling your variables so that the coefficients are on a similar scale.

	(b) FE	(B) RE	(b - B) Difference	sqrt(diag(V_b - V_B)) S.E.
Agroindust~l	-.5953437	-.66398	.0686363	.1133797
Industrial~n	1.49e13	4.53e - 14	1.03e -13	3.68e - 14
Precio_Imp~s	-.0208208	-.0178085	-.0030123	.0008115

b = consistent under H_0 and H_a ; obtained from xtreg
 B = inconsistent under H_a , efficient under H_0 ; obtained from xtreg

Test: H_0 : difference in coefficients not systematic

$$\chi^2(2) = (b-B)' [(V_b - V_B)^{-1}] (b-B)$$

$$= 13.86$$

Random - effects GLS regression

Group variable: id

Number of obs = 188

Number of groups = 4

R-sq:

within = 0.6026

between = 0.3326

overall = 0.5913

Obs per group:

min = 47

avg = 47.0

max = 47

corr(u_i, X) = 0 (assumed)

Wald chi2(2)

Prob > chi2

= .

= .

Tasa_arancelaria	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
Agroindustrial	-.66398	.2149651	-3.09	0.002	-1.085304	-.2426561
Industrializacion	4.53e - 14	9.87e - 15	4.59	0.000	2.60e - 14	6.47e - 14
Precio_Importaciones	-.0178 085	.0013674	-13.02	0.000	-.0204884	-.0151285
_cons	12.53011	.6802731	18.42	0.000	11.1968	13.86342
sigma_u	0					
sigma_e	2.2015101					
rho	0	(fraction of variance due to u_i)				

Breusch and Pagan Lagrangian multiplier test for random effects

$$\text{Tasa_arancelaria}[id,t] = Xb + u[id] + e[id,t]$$

Estimated results:

Tasa_ar~a	12.70333	3.564173
e	4.846647	2.20151

Test: Var(u) = 0

chibar2(01) = 0.00

Fixed - effects (within) regression	Number of obs	=	188
Group variable: id	Number of groups	=	4
R- sq:	Obs per group:		
within = 0.6219	min =		47
between = 0.4364	avg =		47.0
overall = 0.4493	max =		47
corr(u_i, Xb) = - 0.6129	F(3,181)	=	99.23
	Prob > F	=	0.0000

Tasa_arancelaria	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
Agroindustrial	- .5953437	.232929	- 2.56	0.011	- 1.054949	- .1357382
Industrializacion	1.49e - 13	3.65e - 14	4.07	0.000	7.65e - 14	2.21e - 13
Precio_Importaciones	- .0208208	.0015239	- 13.66	0.000	- .0238277	- .0178138
_cons	11.31918	.7222204	15.67	0.000	9.894123	12.74423
sigma_u	2.2126074					
sigma_e	2.2015101					
rho	.50251402 (fraction of variance due to u_i)					

F test that all u_i = 0 : F(3, 181) = 6.44	Prob > F = 0.0004
--	-------------------

Linear regression, heteroskedastic panels corrected standard errors						
Group variable:	id	Number of obs	=	188		
Time variable:	t	Number of groups	=	4		
Panels:	heteroskedastic (balanced)	Obs per group:				
Autocorrelation: no autocorrelation		min =		47		
		avg =		47		
		max =		47		
Estimated covariances	=	4	R- squared	=	0.5913	
Estimated autocorrelations	=	0	Wald chi2(2)	=	300.92	
Estimated coefficients	=	4	Prob > chi2	=	0.0000	
Tasa_arancelaria	Het - corrected		Std.		[95% Conf. Interval]	
	Coef.	Err.	z	P> z		
Agroindustrial	- .66398	.2308521	- 2.88	0.004	- 1.116442	- .2115181
industrializacion	4.53e - 14	8.95e - 15	5.07	0.000	2.78e - 14	6.29e - 14
Precio_Importaciones	- .0178085	.0012774	- 13.94	0.000	- .020312	- .0153049
_cons	12.53011	.7090694	17.67	0.000	11.14036	13.91986

Linear regression, correlated panels corrected standard errors (PCSEs)

Group variable: id Number of obs = 188
 Time variable: t Number of groups =
 Obs per group:
 Panels: correlated (balanced) min = 47
 avg = 47
 Estimated covariances = 10 R-squared = Estimated
 autocorrelations = 0 Wald chi2(2) = Estimated coefficients 47
 = 4 Prob > chi2 =

Tasa_arancelaria	Panel - corrected		z	P> z	[95% Conf. Interval]	
	Coef.	Std. Err.				
Agroindustrial	- .66398	.2220243	- 2.99	0.003	- 1.09914	- .2288204
Industrializacion	4.53e - 14	9.21e - 15	4.92	0.000	2.73e - 14	6.34e - 14
Precio_Importaciones	- .0178085	.0014656	- 12.15	0.000	- .020681	- .0149359
_cons	12.53011	.7265288	17.25	0.000	11.10614	13.95408

Cuadro 71. Relacionados a la tercera Hipótesis

Linear regresion

Number of obs = 104
 =
 Prob > F =
 R-squared = 0.2058
 Root MSE = 3.219

(Std. Err. adjusted for 4 clusters in id)

Generación~o	Robust		t	P> t	[95% Conf. Interval]	
	Coef.	Std. Err.				
Población	- 2.05e - 08	2.45e - 08	- 0.84	0.463	- 9.85e - 08	5.74e - 08
Inversión	- 1.07e - 10	1.05e - 10	- 1.01	0.386	- 4.42e - 10	2.29e - 10
Inflación	- .0109717	.0074445	- 1.47	0.237	- .0346634	.0127199
_cons	9.617579	2.125617	4.52	0.020	2.852918	16.38224

(regression on		of obs	=	104
Group variable: id		Number of groups	=	4
R-sq:		Obs per group:		
within = 0.0187		min =		26
between = 1.0000		avg =		26.0
overall = 0.0411		max =		26
sd(u_i + avg(e_i.)) =		F(3,0)	=	.
0		Prob > F	=	.

Generacion~o	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
Población	1.14e - 07
Inversión	- 1.13e - 09
Inflación	- .4598891
_cons	19.46082

Fixed - effects (within) regression	Number of obs	=	104
Group variable: id	Number of groups	=	4
R-sq:	Obs per group:		
within = 0.0530	min =		26
between = 0.1746	avg =		26.0
overall = 0.0907	max =		26
corr(u_i, Xb) = - 0.7512	F(3,97)	=	1.81
	Prob > F	=	0.1503

Generación~o	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]
Población	6.81e - 08	4.46e - 08	1.53	0.130	- 2.03e - 08 1.57e - 07
Inversión	- 8.82e - 11	4.01e - 11	- 2.20	0.030	- 1.68e - 10 - 8.66e - 12
Inflación	- .0043081	.0051786	- 0.83	0.408	- .0145861 .00597
_cons	5.062185	1.900093	2.66	0.009	1.291027 8.833343
sigma_u	4.7736977				
sigma_e	2.0611248				
rho	.84286993 (fraction of variance due to u_i)				

F test that all u_i=0: F(3, 97) = 48.97	Prob > F = 0.0000
---	-------------------

Source	SS	df	MS	Number of obs	=	100
				F(3, 97)	=	4.05
Model	19.1570376	3	6.38567921	Prob > F	=	0.0093
Residual	152.828503	97	1.57555158	R-squared	=	0.1114
				Adj R - squared	=	0.0839
Total	171.985541	100	1.71985541	Root MSE	=	1.2552

D. Generación~o	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
Población D1.	1.29e - 08	1.43e - 07	0.09	0.928	- 2.71e - 07	2.97e - 07
Inversión D1.	- 2.03 e- 11	2.49e - 11	- 0.81	0.418	- 6.98e - 11	2.92e - 11
Inflación D1.	- .012502	.0036987	- 3.38	0.001	- .0198429	- .0051612

Random - effects GLS regression

Group variable: id

Number of obs = 104

Number of groups = 4

R-sq:

within = 0.0243

between = 0.3582

overall = 0.2058

Obs per group:

min = 26

avg = 26.0

max = 26

corr(u_i, X) = 0 (assumed)

Wald chi2(2) = .

Prob > chi2 = .

Generación~o	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
Población	- 2.05e - 08	1.14e - 08	- 1.79	0.073	- 4.30e - 08	1.89e - 09
Inversión	- 1.07e - 10	4.39e - 11	- 2.43	0.015	- 1.93e - 10	- 2.05e - 11
Inflación	- .0109717	.0079517	- 1.38	0.168	- .0265567	.0046132
_cons	9.617579	.5521706	17.42	0.000	8.535344	10.69981
sigma_u	0					
sigma_e	2.0611248					
rho	0	(fraction of variance due to u_i)				

Fixed-eff	Number of obs	=	104
Group variable: id	Number of groups	=	4
R-sq:	Obs per group:		
within = 0.0530	min =		26
between = 0.1746	avg =		26.0
overall = 0.0907	max =		26
corr(u_i, Xb) = -0.7512	F(3,97)	=	1.81
	Prob > F	=	0.1503

Generacion~o	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
Poblacion	6.81e - 08	4.46e - 08	1.53	0.130	- 2.03e - 08	1.57e - 07
Inversion	- 8. 82e- 11	4.01e - 11	- 2.20	0.030	- 1.68e - 10	- 8.66e - 12
Inflacion	-.0043081	.0051786	- 0.83	0.408	-.0145861	.00597
_cons	5.062185	1.900093	2.66	0.009	1.291027	8.833343
sigma_u	4.7736977					
sigma_e	2.0611248					
rho	.84286993	(fraction of variance due to u_i)				

Prob > F = 0.0000

Random - effects GLS regression	Number of obs	=	104	
Group variable: id	Number of groups	=	4	
R - sq:	Obs per group:			
within = 0.0243	min =		26	
between = 0.3582	avg =		26.0	
overall = 0.2058	max =		26	
	Wald	chi2(2)	=	.
corr(u_i, X) = 0 (assumed)	Prob > chi2		=	.

Generación~o	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
Población	- 2.05e - 08	1.14e - 08	- 1.79	0.073	- 4.30e - 08	1.89e - 09
Inversión	- 1.07e - 10	4.39e - 11	- 2.43	0.015	- 1.93e - 10	- 2.05e - 11
Inflación	- .0109717	.0079517	- 1.38	0.168	- .0265567	.0046132
_cons	9.617579	.5521706	17.42	0.000	8.535344	10.69981
sigma_u	0					
sigma_e	2.0611248					
rho	0	(fraction of variance due to u_i)				

Random -effects GLS regression	Number of obs	=	104
Group variable: id	Number of groups	=	4
R-sq:	Obs per group:		
within = 0.0243	min =		26
between = 0.3582	avg =		26.0
overall = 0.2058	max =		26
	Wald chi2(2)	=	.
corr(u_i, X) = 0 (assumed)	Prob > chi2	=	.

Generación~o	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
Población	- 2.05e - 08	1.14e - 08	- 1.79	0.073	- 4.30e - 08	1.89e - 09
Inversión	- 1.0 7e - 10	4.39e - 11	- 2.43	0.015	- 1.93e - 10	- 2.05e - 11
Inflación	-.0109717	.0079517	- 1.38	0.168	- .0265567	.0046132
_cons	9.617579	.5521706	17.42	0.000	8.535344	10.69981
sigma_u	0					
sigma_e	2.0611248					
rho	0 (fraction of variance due to u_i)					

Fixed - effects (within) regression	Number of obs	=	104
Group variable: id	Number of groups	=	4
R-sq:	Obs per group:		
within = 0.0530		min =	26
between = 0.1746		avg =	26.0
overall = 0.0907		max =	26
corr(u_i, Xb) = - 0.7512	F(3,97)	=	1.81
	Prob > F	=	0.1503

Generacion~o	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
Población	6.81e - 08	4.46e - 08	1.53	0.130	- 2.03e - 08	1.57e - 07
Inversión	- 8.82e - 11	4.01e - 11	- 2.20	0.030	- 1.68e - 10	- 8.66e - 12
Inflación	- .0043081	.0051786	- 0.83	0.408	- .0145861	.00597
_cons	5.062185	1.900093	2.66	0.009	1.291027	8.833343
sigma_u	4.7736977					
sigma_e	2.0611248					
rho	.84286993 (fraction of variance due to u_i)					

F test that all u_i = 0: F(3, 97) = 48.97	Prob > F = 0.0000
---	-------------------

Linear regression, correlated panels corrected standard errors (PCSEs)

Group variable:	id	Number of obs	=	104	
Time variable:	t	Number of groups	=	4	
Panels:	correlated (balanced)	Obs per group:			
Autocorrelation:	no autocorrelation		min =	26	
			avg =	26	
			max =	26	
Estimated covariances	=	10	R-squared	=	0.2058
Estimated autocorrelations	=	0	Wald chi2(2)	=	17.52
Estimated coefficients	=	4	Prob > chi2	=	0.0002

Generacion~o	Panel - corrected Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
Poblacion	- 2.05e - 08	6.15e - 09	- 3.34	0.001	- 3.26e - 08	- 8.49e - 09
Inversion	- 1.07e - 10	3.35e - 11	- 3.18	0.001	- 1.72e - 10	- 4.09e - 11
Inflacion	- .0109717	.0058252	- 1.88	0.060	- .0223888	.0004454
_cons	9.617579	.4269424	22.53	0.000	8.780787	10.45437

Cuadro 72. Relacionadas a la cuarta Hipótesis

Source	SS	df	MS	Number of obs	=	188
Model	4.6472e+21	5	9.2943e+20	F(5, 182)	=	17.83
Residual	9.4877e+21	182	5.2130e+19	Prob > F	=	0.0000
				R-squared	=	0.3288
				Adj R-squared	=	0.3103
Total	1.4135e+22	187	7.5588e+19	Root MSE	=	7.2e+09

Inv_Extranjera	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
infraestructura	- .9181654	.1145789	- 8.01	0.000	- 1.144239	- .6920917
tasa_de_interes	- 2307686	1435467	- 1.61	0.110	- 5139984	524611.1
creditos	9.90e+07	2.54e+07	3.89	0.000	4.88e+07	1.49e+08
Nuevos_mercados	- .0007156	.0004119	- 1.74	0.084	- .0015284	.0000972
Diversificacion	429543.3	84590.33	5.08	0.000	262639.5	596447.2
_cons	- 4.19e+07	1.97e+09	- 0.02	0.983	- 3.92e+09	3.84e+09

Linear regression	Number of obs	=	188			
	F(2, 3)	=	.			
	Prob > F	=	.			
	R- squared	=	0.3288			
	Root MSE	=	7.2e+09			
(Std. Err. adjusted for 4 clusters in id)						
Inv_Extranjera	Coef.	Robust Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
infraestructura	-.9181654	.424596	- 2.16	0.119	- 2.269419	.4330886
tasa_de_interes	- 2307686	1203529	- 1.92	0.151	- 6137852	1522479
creditos	9.90e+07	2.69e+07	3.68	0.035	1.35e+07	1.85e+08
Nuevos_mercados	-.0007156	.0005634	- 1.27	0.294	- .0025085	.0010773
D iversificacion	429543.3	267269	1.61	0.206	- 421025.9	1280113
_cons	- 4.19e+07	1.85e+09	- 0.02	0.983	- 5.92e+09	5.84e+09

18.620638

.37824889

.02378008

=

- 06

- 07

GEE population averaged model

Group variable: id

Link: identity

Family: Gaussian

Correlation: exchangeable

Number of obs = 188

Number of groups = 4

Obs per group:

min = 47

avg = 47.0

max = 47

Wald chi2(3) = 100.06

Prob > chi2 = 0.0000

5.57e+19

Inv_Extranjera	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
infraestructura	-.6810395	.1073505	-6.34	0.000	-.8914427	-.4706363
tasa_de_interes	-.1210691	1286502	-0.94	0.347	-3732189	1310806
creditos	1.69e+08	3.08e+07	5.48	0.000	1.08e+08	2.29e+08
Nuevos_mercados	-.0001332	.0004129	-0.32	0.747	-.0009425	.000676
Diversificacion	273925	82321.8	3.33	0.001	112577.2	435272.8
_cons	-1.16e+09	2.85e+09	-0.41	0.683	-6.75e+09	4.42e+09

Fixed - effects (within) regression	Number of obs	=	188
Group variable: id	Number of groups	=	4
R-sq:	Obs per group:		
within = 0.3541	min =		47
between = 0.0329	avg =		47.0
overall = 0.2559	max =		47
corr(u_i, Xb) = -0.2393	F(5,179)	=	19.63
	Prob > F	=	0.0000

Inv_Extranjera	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
infraestructura	-.6584137	.1093912	-6.02	0.000	-.874276	-.4425514
tasa_de_interes	-.1130697	.1305139	-0.87	0.387	-.3706135	.1444742
creditos	1.78e+08	3.21e+07	5.56	0.000	1.15e+08	2.42e+08
Nuevos_mercados	-.0000644	.0004227	-0.15	0.879	-.0008985	.0007696
Diversificacion	264243.7	83973.86	3.15	0.002	98537.62	429949.8
_cons	-1.47e+09	2.15e+09	-0.68	0.495	-5.72e+09	2.78e+09
sigma_u	4.784e+09					
sigma_e	6.462e+09					
rho	.35405663	(fraction of variance due to u_i)				

F test that all u_i=0: F(3, 179) - 16.0 Prob > F - 0.0000

Random - effects GLS regression	Number of obs	=	188
Group variable: id	Number of groups	=	4
R-sq:	Obs per group:		
within = 0.2994	min =		47
between = 0.5580	avg =		47.0
overall = 0.3288	max =		47
corr(u_i, X) = 0 (assumed)	Wald chi2(5)	=	89.14
	Prob > chi2	=	0.0000

Inv_Extranjera	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
infraestructura	-.9181654	.1145789	-8.01	0.000	-1.142736	-.693595
tasa_de_interes	-.2307686	.1435467	-1.61	0.108	-.5121150	.505777.7
creditos	9.90e+07	2.54e+07	3.89	0.000	4.91e+07	1.49e+08
Nuevos_mercados	-.0007156	.0004119	-1.74	0.082	-.001523	.0000918
Diversificacion	429543.3	84590.33	5.08	0.000	263749.3	595337.3
_cons	-4.19e+07	1.97e+09	-0.02	0.983	-3.90e+09	3.81e+09
sigma_u	0					
sigma_e	6.462e+09					
rho	0	(fraction of variance due to u_i)				

Random 188
 Group variable: id 4

R sq: Obs per group:
 within = 0.2994 min = 47
 between = 0.5580 avg = 17.0
 overall = 0.3288 max = 47

corr(u_i, X) = 0 (assumed) Wald chi2(5) = 89.14
Prob > chi2 = 0.0000

Inv_Extranjera	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
infraestructura	-.9181654	.1145789	-8.01	0.000	-1.142736	-.693595
tasa_de_interes	-.2307686	.1435467	-1.61	0.108	-.5121150	.505777.7
creditos	9.90e+07	2.54e+07	3.89	0.000	4.91e+07	1.4 9e+08
Nuevos_mercados	-.0007156	.0004119	-1.74	0.082	-.001523	.0000918
Diversificacion	429543.3	84590.33	5.08	0.000	263749.3	595337.3
_cons	-4.19e+07	1.97e+09	-0.02	0.983	-3.90e+09	3.81e+09
sigma_u	0					
sigma_e	6.462e+09					
rho	0	(fraction of variance due to u_i)				

Fixed - effects (within) regression Number of obs = 188
 Group variable: id Number of groups = 4

R- sq: Obs per group:
 within = 0.3541 min = 47
 between = 0.0329 avg = 17.0
 overall = 0.2559 max = 47

corr(u_i, Xb) = -0.2393 F(5,179) = 19.63
Prob > F = 0.0000

Inv_Extranjera	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]
infraestructura	-.6584137	.1093912	- 6.02	0.000	-.874276 - .4425514
tasa_de_interes	- .1130697	.1305139	- 0.87	0.387	-.3706135 .1444742
creditos	1.78e+08	3.21e+07	5.56	0.000	1.15e+08 2.42e+08
Nuevos_mercados	-.0000644	.0004227	- 0.15	0.879	-.0008985 .0007696
Diversificacion	264243.7	83973.86	3.15	0.002	98537.62 429949.8
_cons	-1.47e+09	2.15e+09	- 0.68	0.495	- 5.72e+09 2.78e+09
sigma_u	4.784e+09				
sigma_e	6.462e+09				
rho	.35405663	(fraction of variance due to u_i)			

F test that all u_i=0: F(3, 179) = 16.06

Prob > F = 0.0000

errors					
Group variable:	id	ber of obs	-	88	
Time variable:	t	ber of groups	-	4	
Panels:	heteroskedastic (balanced)	per group:			
	correlation	min	=	47	
		avg	=	47	
		max	-	47	
	= 4	quared	=	88	
	= 0	d chi2(5)	=	86	
	- 6	b > chi2	-	00	

Inv_Extranjera	Het - corrected		z	P> z	[95% Conf. Interval]	
	Coef.	Std. Err.				
infraestructura	-.9181654	.1296525	-7.08	0.000	-1.17228	-.6640512
tasa_de_interes	-.2307686	.823947.2	-2.80	0.005	-.3922593	-.692779.4
creditos	9.90e+07	2.39e+07	4.13	0.000	5.21e+07	1.46e+08
Nuevos_mercados	-.0007156	.0003476	-2.06	0.040	-.0013968	-.0000343
Diversificacion	429543.3	93855.86	4.58	0.000	245589.2	613497.5
_cons	-4.19e+07	1.74e+09	-0.02	0.981	-3.46e+09	3.38e+09

Linear regression, correlated panels corrected standard errors (PCSEs)					
Group variable:	id	Time	Number of obs =	Number	188
variable:	t		of groups =	Obs per	
			group:		
Panels:	correlated	(balanced)			47
			min	-	
			avg	=	47
Estimated covariances	=	10	R-squared	=	Estimated
autocorrelations =	0		Wald chi2(5)	=	Estimated
coefficients =	0		Prob > chi2	=	

Inv_Extranjera	Panel - corrected		z	P> z	[95% Conf. Interval]	
	Coef.	Std. Err.				
infraestructura	-.918011	.1587342	-5.78	0.000	-1.229124	-.6068977
tasa_de_interes	-.2311765	.836404.4	-2.76	0.006	-.3951088	-.672442.8
creditos	9.86e+07	1.93e+07	5.12	0.000	6.09e+07	1.36e+08
Nuevos_mercados	-.0007172	.0003693	-1.94	0.052	-.0014409	6.61e - 06
Diversificacion	428140.4	66539.8	6.43	0.000	297724.8	558556